

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Ciencias Politicas y Sociales

**LA INFLUENCIA DE LA COMERCIALIZACION EN EL NIVEL DE VIDA
DE LOS PRODUCTORES AGRICOLAS**

**TESIS PROFESIONAL
(Sociología)**

Alfredo Rubio del Cueto.

.....
México, D.F., abril de 1975.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

	Páginas
Planteamiento General	1
Capítulo Número Uno	
La Comercialización y el Desarrollo Socioeconómico	11
1) Marco Socioeconómico de la Agrif- cultura en México	12
2) La comercialización en Diferentes Etapas del Desarrollo Socioeconó - mico	21
Capítulo Número Dos	
La Comercialización y la Agricultura	32
1) El Proceso de Comercialización	33
2) Tipos de Agricultura	49
3) Repartos de la Tierra	54
4) Tenencia de la Tierra	57
5) El Crédito Agrícola	63
6) Los Precios	67
7) Organización	73

Capítulo Número Tres

La Comercialización y el Nivel de

Vida de los Productores

95

1) Ingresos

96

2) Ocupación

105

3) Alimentación

110

4) Vivienda

115

5) Educación

118

CONCLUSIONES

126

Cuadros Estadísticos

134

Bibliografía

147

PLANTEAMIENTO GENERAL

PLANTEAMIENTO GENERAL

El inicio de un vigoroso proceso de urbanización, situado a partir de 1940, se da como resultado del dinámico crecimiento económico e industrialización que el país empezó a experimentar por aquellos años. En tanto que de 1920 a 1930 la población en las ciudades se elevó en --- 2.3% y de 1930 a 1940 en 1.6%, en las décadas siguientes de los años -- cuarenta, cincuenta y sesenta la urbanización creció en 7.6%, 8.1% y -- 8.0%, respectivamente.(1) (Ver cuadro número 1).

El crecimiento económico de estos años se inicia como con- secuencia de la consolidación entre grupos dominantes (gobierno, secto- res empresariales e inversionistas extranjeros) por el cual se llegó a un acuerdo acerca del papel que cada uno de estos grupos habría de- tomar en el proceso de desarrollo. El gobierno apoyó la industriali- zación y las inversiones generales de los otros grupos mediante facili- dades y arancelarias, el suministro abundante y barato de energé- ticos y la dotación de obras de infraestructura (2). La afluencia -- cada día mayor de población a las ciudades, creó la necesidad de incorporar nuevos servicios de suministro de alimentos para cubrir las necesidades de la población urbana. La comercialización de productos- agrícolas hubo de tomar un gran impulso debido, primordialmente, -- a la necesidad de transportar más productos, mayores distancias y a la -

(1) NAFINSA, México en Cifras, 1974, p. 5.

(2) Labastida Martín del Campo, Julio. "Los Grupos Dominantes frente a- las Alternativas de Cambio", en El Perfil de México en 1980, 1972, p. 103.

urgencia de disponer de nuevos procedimientos y mayor eficiencia en las operaciones de mercadeo. La acción de gobierno coadyuvó a cubrir estas necesidades mediante la construcción de caminos, mercados centrales y mercados públicos, los cuales hicieron más expedita la distribución y comercialización de productos agrícolas.

A pesar de la introducción de mejoras en el sistema de mercadeo, éstas no siempre han servido para desencadenar una reacción favorable sobre la productividad, ingreso y la elevación de las condiciones de trabajo de la población agrícola de una manera extendida. En base a ello, el presente estudio tiene como propósito fundamental realizar un análisis de la forma en que la comercialización condiciona algunos aspectos del nivel de vida del productor agrícola.

En efecto, esta tesis tiene como hipótesis central el supuesto de que las deficiencias en el sistema de comercialización afectan negativamente el ingreso, ocupación, productividad, condiciones de trabajo y otros factores constitutivos del nivel de vida de los agricultores. Dichas deficiencias en el sistema de comercialización, como podrían ser la existencia de una excesiva intermediación, la formación de monopolios de compradores y cacicazgos locales, han sido uno de los factores que han provocado la depauperización del campesinado al apropiarse de su excedentes por medio de mecanismos viciados de comercialización.

Se entiende por comercialización el conjunto de actividades en virtud de las cuales los alimentos de origen agrícola y las materias primas se preparan para el consumo, llegan al comprador final en el momento y lugar oportunos y en la forma como lo exigen los diversos hábitos de compra y consumo imperantes en distintas sociedades. Se habla del mercadeo en términos de "sistema de comercialización" porque es concebido como una estructura compuesta de diversas partes en las que se incluye una serie de operaciones y actividades que son las siguientes: acopio, transporte, selección, tipificación, almacenamiento, empaque, elaboración inicial, búsqueda de abastecedores y mercados, financiamiento de los gastos que ocasiona, conservación del producto desde que se paga al productor hasta que el consumidor lo compra, aceptación de riesgos que entraña la conservación del producto mientras se le encuentra un mercado, adaptación del producto a los gustos del consumidor, informar a los consumidores de su existencia y calidad, presentárselo en lotes de tamaño conveniente y todas las demás operaciones que implican el llevar productos del agricultor al consumidor final (1).

Siendo el presente estudio el trabajo de tesis profesional para adquirir la licenciatura en sociología, deberá sujetarse al análisis de los fenómenos sociales en base a las teorías, métodos e instrumentos propios de la sociología. Para ello estudia a los productores, no como -

(1) Abbott, J.C. La Comercialización, su Influencia en la Productividad. - Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación, Roma, 1962. p. 6.

sectores aislados en la sociedad, sino como un grupo inmerso en la estructura social mexicana y en su relación con el proceso de comercialización.

En la primera parte del capítulo número uno se analiza el papel que ha desempeñado la agricultura en el desarrollo económico-nacional, con lo cual se enmarca la comercialización en su contexto socioeconómico más amplio. En la parte siguiente se estudia el proceso de comercialización a medida que avanza la sociedad; ello tiene como fin demostrar la estrecha vinculación que la comercialización posee con todos los elementos del desarrollo socioeconómico, de manera que la estructura del mercadeo será siempre un reflejo de la etapa de desarrollo en que se encuentre una sociedad.

En el segundo capítulo, y siguiendo un orden deductivo, se estudia la estructura agraria mexicana, analizando cada uno de sus componentes en la relación que guardan con la comercialización. El primer inciso introduce el tema describiendo el proceso de comercialización que siguen los productos agrícolas en México, remarcando la intervención del agricultor en cada uno de los diferentes canales de comercialización de los que se compone el complejo sistema.

En el inciso número dos del segundo capítulo se examinan los diferentes tipos de agricultura existentes en el país: la moderna, tradicional y de subsistencia, caracterizandolas de acuerdo a sus

niveles de ingreso, productividad, disponibilidad de riego, crédito, maquinaria, técnica y sistemas de comercialización que utilizan. Además, se analiza la medida en que la comercialización contribuye a acentuar las diferencias entre los distintos tipos de agricultura, ello en base al hecho observado de que la propiedad de los medios de almacenaje, transporte, procesamiento de productos y capital en general son uno de los factores que permiten la apropiación arbitraria del producto del agricultor de parte de quienes detentan dichos medios.

En el inciso tres y cuatro se tratan aspectos del reparto y tenencia de la tierra, haciendo particular mención a los problemas derivados de una distribución que ha carecido del respaldo de un plan de desarrollo agrícola. Asimismo, se realiza un exámen de la situación general de los ejidos, minifundios y propiedades privadas mayores de cinco hectáreas, con especial referencia a los problemas de comercialización a los que se enfrenta cada una de estas formas de tenencia. Finalmente se atiende a la situación del 40% del campesinado que no posee tierras, el régimen de subocupación y explotación al que están sujetos y sus condiciones de vida en general.

En el inciso siguiente se aborda el tema del crédito agrícola y los problemas que se derivan de su marcada insuficiencia. Este tema es de particular importancia, ya que la escasez de créditos propicia la existencia de préstamos no institucionales por los cuales el agri-

cultor compromete su producción y pierde la posibilidad de comercializarla libremente.

Por otra parte, en el sexto inciso, se examinan las circunstancias por las cuales el crecimiento del índice de precios en la agricultura se ha mantenido a la zaga respecto a los precios de otros sectores, afectando, en gran medida, los ingresos percibidos por el agricultor. Además, se contempla el hecho de la inestabilidad de los precios como una característica inherente a los productos agrícolas, sobre todo cuando se trata de perecederos. Las grandes fluctuaciones en los precios de estos productos se conciben primordialmente en función de la variabilidad en los rendimientos, la concentración estacional y de las deficiencias en las estructuras y procedimientos de comercialización.

En virtud de que los productos agrícolas son perecederos en su mayor parte y, que por su misma perecibilidad, requieren de operaciones de comercialización más complejas y dinámicas, el presente trabajo concentrará su atención al estudio de los agricultores de productos de corta vida quienes son, en última instancia, los que se ven más afectados por las deficiencias del mercadeo.

En el último inciso del segundo capítulo se realiza un análisis de la organización de los productores. Considerando que una de

de las principales formas de comercializar los productos es a través de las uniones de agricultores, se estimó indispensable llevar a cabo un exámen de las organizaciones políticas, oficiales y particulares cuyo fin es abogar por los intereses generales del agricultor. No obstante la importancia que reviste este tema, no pudo efectuarse un análisis de la profundidad que amerita el caso debido a la escasa información y dificultades para conseguir datos sobre el bajo número de organizaciones agrícolas que tienen entre sus funciones la comercialización de productos de sus agremiados.

Mientras en el capítulo número dos se estimó que los principales factores constitutivos para un análisis de la estructura agraria son el tipo de agricultura, el reparto y la tenencia de la tierra, los créditos, el sistema de precios y la organización, en el tercer capítulo se considera como elementos primordiales del análisis del nivel de vida del agricultor su ingreso, ocupación, condiciones de trabajo, alimentación, vivienda y educación.

Se entiende por nivel de vida el conjunto de condiciones económicas, sociales y culturales que determinan el grado de bienestar de un individuo y su familia. Para la sociología y economía empíricas el nivel de vida ha sido tradicionalmente un sinónimo de la evaluación de los bienes materiales y recursos culturales que disfruta un individuo o comunidad. En el presente trabajo dicha evaluación se estimará no solamente de acuerdo a parámetros puramente cuantitativos, sino en función de si-

los bienes materiales y culturales de que dispone un individuo o grupo no estan obstaculizando el bienestar efectivo y desarrollo de la comunidad.

La deficiente distribución del ingreso que, dentro del ámbito de la población agrícola se manifiesta con mayor agudeza, es el tema del primer inciso del tercer capítulo. De acuerdo a los datos existentes de diversas investigaciones sobre el reparto del ingreso, se estudia éste en general y en comparación entre familias agrícolas y no agrícolas. Además, se examinan las diferencias de ingreso que existen entre las explotaciones modernas, tradicionales y de subsistencia. De la misma forma se analizan los predios privados y las parcelas ejidales y la interrelación que existe en el ingreso percibido en cada forma de tenencia según se trate de explotaciones modernas, tradicionales y de subsistencia. A lo largo de este inciso se afirma que la comercialización cuenta con las posibilidades de crear o ampliar mercados para que el agricultor pueda vender sus productos en mayores volúmenes y por los medios más apropiados, consecuentemente sus ingresos devengados por dichas ventas podrán verse incrementados. Asimismo, se sostiene el supuesto de que la comercialización, al crear nuevos canales para la venta y fomentar el consumo, da al agricultor los incentivos económicos para que este incremente su productividad. Finalmente, se manifiesta la limitación que la comercialización tiene, por si sola, para incremen-

tar el ingreso del productor. Los planes de desarrollo agrícola y elevación del ingreso del agricultor, en donde la comercialización toma un lugar preponderante, solamente producirán resultados favorables en la medida en que vayan acompañados con la previa facilitación de créditos, fertilizantes, insecticidas, asistencia técnica, implementos agrícolas y fomento de la organización.

El segundo inciso trata sobre la ocupación en el sector agrícola, dentro del cual la situación más crítica se presenta para los jornaleros y peones de campo que representan el 53% de la población económicamente activa en la agricultura. El hecho de que estos trabajadores pasen casi la tercera parte del año sin trabajo, frente a la restringida capacidad de las industrias para absorber la mano de obra desocupada en el campo, permite apreciar con mayor amplitud la gravedad del problema. En condiciones similares de subocupación se encuentran los minifundistas, quienes por la pequeñez de sus parcelas y por las características de sus cultivos encuentran que la ocupación generada en estos predios es mucho menor a la capacidad de trabajo familiar del minifundista. La comercialización, dentro de las condiciones ya señaladas, puede tener múltiples implicaciones en el incremento de la ocupación y el mejoramiento de las condiciones de trabajo, puesto que al dinamizar los procesos productivos, comerciales y de consumo, tiende a elevar la eficiencia de las labores agrícolas, reduciendo tiempos, costos y desperdicios de productos.

En los siguientes incisos se complementa el panorama de la precaria situación del nivel de vida del campesinado examinando su alimentación, vivienda y educación en base a datos de muy diversas fuentes.

Los bajos índices de consumo de alimentos calórica y proteicamente balanceados, la escasez de los mismos, junto con los hábitos contrarios a una buena nutrición y el aislamiento geográfico en que se encuentra gran parte de las comunidades campesinas en México, son algunos de los factores que condicionan el estado de desnutrición que, a su vez, incide desfavorablemente sobre la capacidad intelectual y productiva de este importante sector de la población mexicana.

La situación de la vivienda rural en México manifiesta su penuria en el hecho de que para 1974 el déficit de viviendas en el campo ascendía a 738 600 unidades de habitación. Pero el problema habitacional no solamente se refiere a su carencia, sino también a la deficiencia en los servicios de agua, drenaje, electricidad y al hacinamiento imperante en las existentes. De acuerdo a datos proporcionados por el Instituto Nacional de la Vivienda, se analiza la habitación rural según su material de construcción, existencia de dormitorios separados de la cocina, combustible usado, existencia de baño, drenaje y agua potable, número de cuartos, grado de hacinamiento y otros datos que son de utilidad para dar una idea de un componente tan relevante dentro del nivel -

CAPITULO NUMERO UNO

LA COMERCIALIZACION Y EL DESARROLLO SOCIOECONOMICO

de vida como es la vivienda.

El elevado índice de natalidad en el campo ha tenido como resultado una fuerte presión sobre la vivienda, la demanda de tierras, ocupación, alimentación y educación. A pesar de los vastos programas del gobierno para llevar la instrucción hasta los poblados más apartados de la República, el analfabetismo en el campo todavía es superior al 20% en la población mayor de 12 años y gran parte de la población alfabetizada, lee y escribe con muchas deficiencias. La población rural ha experimentado una ligera mejoría en su instrucción gracias a la introducción de medidas tales como las aulas rurales móviles, salas populares de lectura, brigadas para el desarrollo rural, etc. No obstante el esfuerzo hecho, se calcula que todavía el 25% de los poblados rurales carecen de servicios educativos debido al extremado aislamiento en que se encuentran. La instrucción técnica agrícola se reduce a la existencia de solo 86 escuelas agropecuarias. Debido a esta insuficiencia se calcula que actualmente existe un déficit de 30 000 agrónomos y 200 000 técnicos agrícolas. En cuanto a la formación de técnicos en comercialización, se puede decir que prácticamente no existe en México.

CAPITULO NUMERO UNO

LA COMERCIALIZACION Y EL DESARROLLO SOCIO-ECONOMICO

1. - Marco Socio-económico de la Agricultura en México.

La importancia de la agricultura en la sociedad y economía mexicana se debe a una gran diversidad de factores, de los cuales en este capítulo serán analizados los fundamentales. Principalmente, la relevancia del sector agrícola está dada porque en él se ubica una alta proporción de la población total; por el alto volumen de productos alimenticios y materias primas que proporciona a la población e industrias nacionales y, finalmente por la considerable cantidad de divisas que dicho sector obtiene de la exportación de sus productos. Asimismo, existen otros factores de menor importancia que serán tratados posteriormente.

A pesar de todos estos argumentos que determinan la preponderancia del sector agrícola, su participación dentro de la economía ha venido decayendo gradualmente durante los últimos años. En efecto, de 1952 a 1972 la contribución de la agricultura al producto interno bruto descendió de 17.8% a 9.8% (1). De esta manera, la agricultura ha tenido un crecimiento más lento que los demás sectores de la economía; además, su crecimiento fue más lento durante la segunda década del citado período lo cual confirma su gradual declinación. Por el contrario, la industria

(1) Datos del Banco de México, S.A. Los porcentajes de participación fueron calculados en base a datos en millones de pesos a precios corrientes de 1972.

en el mismo período de 1952 a 1972, elevó su participación de 30.8% a 38%; de la misma forma, los servicios se incrementaron de 52.2% a 57.2%.

Del análisis de los datos anteriores se desprende también la grave contradicción que se da en el hecho de que, siendo el sector que ocupa la mayor parte de la población, sea el que menos aporte desde el punto de vista del PIB. Para 1972 el 38% de la población económicamente activa se ubica en el sector primario. Dicho porcentaje ha venido disminuyendo considerablemente en los últimos años. En 1952 el sector primario absorbió al 58.3% de la población del país; para 1962 descendió al 51% registrándose en el decenio siguiente el violento descenso al mencionado 38%. En otras palabras, de 1962 a 1972 la ocupación dentro de las actividades primarias disminuyó en más del 13%. (Ver cuadro No. 2).

La importancia de mencionar estos datos estriba en que para muchos autores el desarrollo económico*, en gran medida, consiste en el traspaso gradual de la población, de la agricultura a otras ocupaciones. Sin embargo, el hecho de que los campesinos abandonen sus tierras para buscar otras ocupaciones no sólo es una señal de "desarrollo económico", sino que también es por motivos de las deficiencias en la estructura agraria, ya que los problemas de tenencia, improductividad, falta de crédito y capital y bajos niveles de vida en general son sólo algunas de las razones de la creciente migración rural-urbana que experimenta el país. Para que el desarrollo

* En términos generales mientras el crecimiento económico se refiere a la elevación cuantitativa del PNB, el desarrollo implica que dicho incremento vaya acompañado de cambios estructurales que incidan positivamente sobre el ingreso per capita y el bienestar social de una nación.

económico se da en medio de una transferencia gradual de los recursos - de mano de obra de la agricultura a otras ocupaciones, es indispensable el incremento de la productividad agrícola, situación que no se ha experimentado en México. En 1972 la productividad promedio de la mano de obra fue de 23.1 (1); el sector primario tuvo una productividad de 6.5 frente al 34.2 y 32.8 de la industria y servicios, respectivamente. Desde otro punto de vista, la improductividad agrícola se advierte en el hecho de que México tiene dos tipos de agricultura; la agricultura comercial, moderna y mecanizada que se realiza en zonas fértiles de los estados de Sonora, Sinaloa, Guanajuato, etc. Se calcula que aunque esta agricultura no incluye más del 30% de los campesinos del país, produce entre el 70% y 75% del total. En contraste, la mayor parte del 70% de la población agrícola mexicana trabaja tierras áridas sin fertilizantes ni equipo y con rendimientos que, en la mayoría de las veces sólo alcanzan para el autoconsumo familiar. De aquí que esta proporción mayoritaria de la población agrícola sólo contribuya con un 30% de la producción total.

Es de importancia advertir que a pesar de que existe esta considerable improductividad de una gran parte de la población agrícola, su producción puede calificarse de ejemplar, particularmente de 1935 a 1970, lapso durante el cual el producto agrícola se incrementó a un ritmo

(1) Este dato es el cociente de la división del PIB entre la población ocupada. La información fué obtenida del Banco de México y de la S. I. C.

anual de 4.4%, en promedio. En los años recientes, el desarrollo general de la agricultura ha sido bastante moderado y un tanto irregular. Sin embargo, puede decirse que el crecimiento económico que el país ha disfrutado en las últimas décadas se deben, en gran medida, a la contribución del sector agrícola que proporcionó una base propicia para el desarrollo de los demás sectores de la economía y que, además, seguirá proporcionando para el progreso futuro del país.

Una de las explicaciones del considerable crecimiento de la agricultura se encuentra en las altas inversiones del gobierno mexicano en su política de fomento agrario. Las grandes obras de irrigación, los programas de financiamiento, asistencia técnica y otras acciones complementarias se fijaron un objetivo económico muy específico: incrementar la tasa de crecimiento de la agricultura. No obstante, los procedimientos en la distribución de los beneficios de la política agraria condujeron, a pesar de sus buenas intenciones, a favorecer la expansión de una estructura agraria dual, en donde un pequeño núcleo de agricultores con acceso a las zonas de riego al crédito y a la asistencia técnica coexiste con una gran mayoría agrícola, carente de recursos, conformada por campesinos sin tierra y minifundistas que viven en condiciones que sólo les permiten una precaria subsistencia. (1).

Al cumplirse 65 años del inicio del movimiento revolucionario, el panorama agrario se encuentra muy transformado en cuanto a lo

(1) Puente Leyva, Jesús. "Sector Agrícola: Tendencias Recientes y Perspectivas". Ponencia en el Congreso Nacional de Economistas. México, 1974. p. 34.

que se refiere al reparto de tierras, la estructura de la tenencia, los volúmenes y diversificación de la producción y, obviamente, en cuanto a los adelantos técnicos.

Para 1970 se habían repartido más de 70 millones de hectáreas, beneficiando a cerca de 3 millones de campesinos. Con ello se ha respondido a una de las principales demandas por los que se inició la Revolución, ya que hasta antes de 1910 se calcula que el 97% de las tierras estaban en manos de 830 hacendados que representaban menos del 0.01% de una población total estimada en 15.2 millones; asimismo, 500 000 propietarios poseían el 2% de las tierras y sólo el 1% era propiedad de los pueblos.⁽¹⁾ A pesar del intenso reparto de los regímenes postrevolucionarios, se calcula que para 1970 aún quedaba sin tierras cerca del 40% de la población campesina.

El gran volumen de campesinos sin tierras, cuyo único recurso productivo es su propia mano de obra, no tienen otra alternativa para subsistir más que la venta de su esfuerzo. La situación del jornalero mexicano se ha venido agravando en los últimos años al verse reducido el promedio de días trabajados al año, pues actualmente es de alrededor de 100 días anuales.

Las relaciones de producción agrícolas fueron muy transformadas por la Revolución de 1910. El artículo 27 de la Constitución de 1917 estableció el principio fundamental de que la propiedad corresponde

(1) Silva Herzog, Jesús. Breve Historia de la Revolución Mexicana. F.C.E. México, 1968, p. 74.

originalmente a la nación y ésta tiene el derecho de transmitir su dominio para constituir la propiedad privada e imponerle las modalidades -- que dicte el interés público. El Código Agrario, expedido en 1934 y reformado posteriormente en varias ocasiones, es la ley reglamentaria -- de la Constitución en esta materia, y el que regula los procedimientos -- institucionales de la Reforma Agraria. Conforme a los ordenamientos -- mencionados, la propiedad de la tierra en México reviste dos formas fundamentales: la ejidal y la privada.

A 60 años de la Reforma Agraria más de una cuarta parte del total de la superficie explotada ha sido convertida en tierra ejidal. Esta forma de tenencia ha suscitado grandes controversias entre diferentes autores; mucho se ha discutido sus desventajas ya que la pequeñez de las parcelas, así como las características de la tierra y cultivos que en ellas -- se realizan, impiden que estos predios absorban la mano de obra familiar a su disposición, trayendo por consecuencia grandes problemas de desempleo y subempleo. Esta misma situación se observa con razgos agravantes en el caso de los minifundios privados menores de 5 has., cuya capacidad de absorción de mano de obra en muchos veces menor que la de muchos -- ejidos. El excedente de la oferta de mano de obra proveniente de estos minifundios, da origen, junto con el de los ejidos, a la existencia del proletariado rural mexicano.

Una de las críticas más severas que se han hecho a la Refor-

ma Agraria Mexicana es que acabó en gran medida con la concentración de la tierra, pero substituyó ésta por el acaparamiento del agua, la maquinaria y, consecuentemente, por la concentración de la producción en poder de un sector minoritario de la población agrícola.

Todos estos desajustes en la estructura agraria mexicana han arrojado como saldo que un importante sector de la población campesina no participe en actividades relevantes al funcionamiento del sistema económico. Es decir que la marginalidad de la población agrícola es apreciable en su baja contribución en actividades productivas y de consumo, así como por el hecho de que el nivel de la educación, alimentación, seguridad social y vivienda rurales se encuentra a en grados inferiores a los que se observa en otros sectores.

La muy deficiente distribución del ingreso en México, que se manifiesta con mayor agudeza en el campo, ha impedido la expansión del sector agrícola como mercado consumidor de los bienes y servicios provenientes del resto de la economía. A pesar de que las familias agrícolas constituyen el 38% del total en el país, sus compras no representaron más que el 24% del total de bienes y servicios de consumo estimados para todas las familias del país. (1). La baja proporción del consumo de tan numeroso núcleo de la población, constituye un impedimento para el desarrollo de la industria y los servicios.

(1) Rodríguez Cisneros Manuel y otros autores. Características de la Agricultura Mexicana. México, 1972, p. 116.

Se ha afirmado que el campesino es el oferente que vende más barato y el demandante que compra más caro. Ello se debe fundamentalmente a que la agricultura se ha encontrado desde hace varias décadas en desventaja con el índice de precios de paridad, índice que se refiere a la relación existente entre los precios que recibe el agricultor por sus productos y los precios a los que compra. Además, los precios de los productos agrícolas han tenido un crecimiento menor al de los artículos industriales y al de los servicios. (1).

Gran parte de la explicación a los bajos ingresos del agricultor mexicano se encuentra en las deficiencias del sistema de comercialización. El alto grado de intermediación y especulación en el comercio agrícola no sólo ha afectado los niveles de vida de los productores, sino también el de los consumidores al tener que pagar elevados precios al adquirir los productos de origen agrícola.

Por otra parte, el bajo nivel de organización del campesinado mexicano le impide procurarse en forma colectiva los servicios que más requiere, como son el crédito, la asistencia técnica, comercialización, etc. Según el censo Nacional de Población de 1970, de cada 100 campesinos sólo 30 se encontraban afiliados a alguna organización.

El desarrollo económico registrado en México y el violento -

(1) Conasupo, Estudio sobre la Comercialización en México, Edición Mimeografiada. México, 1973 p. 98.

crecimiento de su población urbana, que para 1972 ya representaba casi el 60% del total de la población, reclaman una mayor afluencia a las ciudades de productos agrícolas de las zonas rurales. Además, la elevación del ingreso que se ha observado en las ciudades han traído, en muchos casos, la diversificación e incremento de la demanda de artículos alimenticios, muchos de los cuales -frutas y hortalizas-son perecederos. La producción en gran escala de estos alimentos es uno de los medios para que el agricultor eleve sus ingresos. Por ello, entre los problemas que plantea el desarrollo económico mexicano se encuentra el de adaptar y mejorar la deficiente organización de las estructuras de comercialización, con el fin de lograr un mayor abastecimiento de productos agrícolas a los mercados urbanos. De no ser resueltos los problemas de comercialización se perjudicará el desarrollo económico, ya que las escaseces de alimentos y las presiones inflacionarias sufridas por la economía mexicana seguirán siendo un obstáculo para el desarrollo no agrícola. A su vez, el sector agrícola no prosperará al ritmo que haría posible la creciente demanda no agrícola y se debilitarán las repercusiones de cualquier aliciente económico que se ofreciera para incrementar la producción.

2. - LA COMERCIALIZACION EN DIFERENTES ETAPAS DEL DESARROLLO SOCIO-ECONOMICO.

La Comercialización es una estructura dinámica inmersa en un sistema socio-económico en constante cambio. Por ello, la explicación de los fenómenos del mercadeo es de mayor validez y claridad cuando se estudian en un marco temporal que analice sus causas históricas.

En el presente inciso se expondrá la tesis de que en cada nivel de desarrollo existen fuerzas exógenas que influyen al sistema de comercialización en su desenvolvimiento. Tales fuerzas comprenden factores economicopolíticos y socioculturales. Las políticas oficiales, el nivel general de la tecnología, la productividad agrícola, los niveles de ingreso y su distribución son ejemplo de los primeros factores. Por su parte, la urbanización, educación, crecimiento de la población y hábitos alimenticios se encuentran entre los factores socioculturales. De esta manera, la caracterización del sistema de comercialización durante el porfiriato, por ejemplo, será distinta, en cuanto a sus fuerzas exógenas, que la observada durante los primeros años de la Reforma Agraria o a las que actualmente influyen a dicho sistema.

Debido a que la distribución regional de recursos (naturales, de población, de riqueza, etc.) en México se ha caracterizado por su disparidad, actualmente es posible identificar en ciertas regiones métodos y problemas de comercialización que existían desde la Colonia y, por el contrario, también existen zonas de la República en donde la comercialización ha alcanzado un avance comparable al de los países más desarrollados. En -

consideración a éste hecho, subrayamos la importancia de la ejecución de un análisis del mercadeo no solamente en un marco temporal, sino también en el marco espacial de la agricultura en México.

Tanto las economías de subsistencia, las economías agríco las de transición como aquellas que se orientan al mercado, poseen características en su comercialización extremadamente diferenciadas. En los siguientes párrafos se describirán las condiciones socio-económicas que imperan en cada una de ellas. Con el fin de lograr una mejor claridad analítica se optó por tratarlas aisladamente, aunque ello resulte relativamente inválido ya que la actual estructura agraria de México, por ejemplo, posee, en diferentes medidas, los tres tipos de agricultura.

Economías Primitivas.

En una economía primitiva una proporción muy alta de la población explota la tierra solamente para el sustento de la misma familia agrícola; únicamente a partir de cosechas extraordinarias llegan a reunir excedentes, en cuyo caso, el mismo agricultor asiste al mercado del pueblo más cercano a vender su producto, o bien a cambiarlo por otros bienes que necesite. Las técnicas de producción son rudimentarias y han permanecido invariables desde tiempos ancestrales. Consecuentemente, su productividad e ingreso tienen niveles muy bajos. En cuanto a su alimentación, esta se compone de granos, raíces y algunas leguminosas. La ausencia de recursos técnicos y financieros de los gobiernos les impide ofrecer a los ---

agricultores una ayuda eficiente y extendida.

La población que vive en las ciudades es una mínima parte del total y, siendo las ciudades las que reclaman más servicios de comercialización, ésta se encuentra a un nivel muy bajo de desarrollo. Además, al ser muy deficiente los servicios de mercadeo, también en las ciudades se encuentra una variedad muy limitada de productos, lo que se refleja en las dietas del consumidor. Asimismo, por lo primitivo de las transacciones, las regulaciones de calidad, selección y otros servicios salen sobrando.

En estas economías el agricultor encuentra que sus excedentes sólo puede ofrecerlos en los mercados a que pueden llegar con sus propios medios de transporte. Como estos mercados únicamente absorben pequeñas cantidades, el campesino carece de estímulos para elevar su producción por encima del nivel que haya alcanzado. En éstos casos, la distancia entre el productor y el consumidor es física y culturalmente pequeña - debido a la cercanía de uno y otro.

Otra característica de este tipo de agricultura es que las explotaciones individuales además de ser pequeñas, suelen estar diseminadas, en territorios muy amplios, situación que agrava aún más las dificultades de reunir los distintos excedentes en forma que haga posible su venta.

En síntesis, los bajos niveles de productividad, técnicos, de

ingreso y financieros, junto con la falta de demanda y excedentes de la producción, son los factores característicos de una economía agrícola primitiva que dan lugar a la imposibilidad de tener un sistema de comercialización organizado.

Economías Agrícolas en Transición.

Las Economías agrícolas en transición poseen una caracterización que las sitúa en un plano intermedio, entre las economías agrícolas de subsistencia y aquellas que orientan sus productos al mercado. Fundamentalmente en esta etapa se inicia un marcado crecimiento de la población urbana, generalmente de grupos que llegan en busca de ocupación en las incipientes industrias y servicios. De esta manera se transforma la composición de la población de tal forma que el número de habitantes en las zonas rurales es casi igual al de las ciudades. A diferencia de la economía consuntiva, el crecimiento urbano presiona a los agricultores y comerciantes a implantar servicios de comercialización; asimismo, los productores empiezan a pensar en términos comerciales, recibiendo apoyos financieros y técnicos del sector público y privado, aunque todavía en muy pequeña escala.

Los gobiernos se enfrentan a nuevos problemas que son característicos del nivel de desarrollo alcanzado; en las ciudades se agravan las dificultades con las villas de miseria, el desempleo y, en general, todos aquellos problemas que se derivan de la creciente demanda de la pobla

ción por viviendas, educación, alimentación y fuentes de trabajo. No obstante, los planes de desarrollo de los gobiernos tienen como aspecto prioritario el fomento de la producción agrícola de alimentos, para ello otorgan estímulos fiscales, facilidades para la obtención de insumos y otros alicientes para incrementar la producción.

La incipiente aparición de excedentes agrícolas, la elevación de los ingresos y de la demanda urbana dan lugar a que un volumen más elevado de productos sea transportado mayores distancias hacia los mercados. Con ello empieza a disminuir la frecuencia del contacto entre compradores y consumidores, el cual es sustituido por la aparición de comerciantes agrícolas que se encargan de llevar los productos al mercado.

Debido a que en este nivel todavía no existe una regulación de la oferta y demanda en el mercado, ni existe intervención de los gobiernos en la organización de las transacciones, se da un terreno propicio para la proliferación del acaparamiento, abuso y especulación por parte de los comerciantes. Los agricultores, al no disponer de servicios de información que los oriente sobre los precios y condiciones generales de los mercados, se encuentra en desventaja ante los compradores quienes generalmente abusan de estas circunstancias. Además los productores todavía no se encuentran organizados en torno a asociaciones que defiendan sus intereses, ello se debe a factores como el aislamiento geográfico, bajo niveles de educación, falta de medios de comunicación y otros factores que impiden un contacto directo y frecuente entre los agricultores.

La selección, clasificación, empaque, almacenamiento y los demás servicios de comercialización se lleva a cabo en forma muy eficiente por los mismos agricultores o comerciantes, puesto que todavía no existen empresas que presten servicios especializados de comercialización.

En este tipo de economía es ya posible hablar de cierta indispensabilidad en la comercialización, ya que los consumidores, que en su mayoría se encuentran lejos de los centros de producción, dependen de la comercialización para su alimentación, al igual que el agricultor para quien también se convierten en indispensables estos servicios.

Economías Agrícolas de Mercado.

Una economía agrícola orientada al mercado se desenvuelve en un marco socioeconómico caracterizado por una población predominantemente urbana, ésta, en su mayoría, se ocupa en las industrias y los servicios. La agricultura, por estar considerablemente mecanizada y usar fertilizantes y técnicas agrícolas avanzadas, absorbe poca mano de obra, pero cuenta con una alta productividad. Casi la totalidad de su producción es orientada al mercado, en donde una proporción es destinada a la industria que procesa y empaqueta grandes cantidades de alimentos. En esta forma, la industria alimenticia ofrece por un lado a los agricultores absorber grandes volúmenes y por otro brinda a los consumidores nuevos productos.

Los agricultores, por su parte, encuentran la forma y venta-

jas de diversificar sus productos. Gracias a los servicios de información y asistencia técnica, conocen las condiciones del mercado y los precios -- y por ello su producción se orienta hacia donde es mayor la demanda. -- Sus ventas las realizan por medio de sus representantes o por conducto de las asociaciones de productores, las cuales, además de encargarse de buscar los mejores compradores, les ofrecen los servicios de comercialización necesarios. De esta manera, el contacto entre productores y consumidores individuales se ha perdido completamente.

El financiamiento por parte del gobierno e instituciones privadas para la agricultura, adquiere gran significación dentro del panorama de las inversiones totales. Además, el gobierno se ha encargado de -- realizar grandes obras de infraestructura, de las cuales el riego, carreteras, almacenes de depósito y mercados centrales, facilitan las grandes tareas de abastecimiento, distribución y comercialización de productos agrícolas.

En este nivel las ciudades dependen enteramente del sistema de comercialización para su provisión de alimentos. Los servicios de mercadeo se acrecientan de manera que llegan a constituir una proporción elevada del precio final del producto.

————— oOo —————

En resumen, en este inciso hemos visto como a medida que la economía de subsistencia progresa hacia una economía monetaria, todo el alcance y toda la estructura de las funciones de mercadeo han de trans-

formarse. El desarrollo significa mayor especialización e intensificación de bienes y servicios, como consecuencia de lo cual crece continuamente el volumen de artículos que se mueven entre un grupo de productores y otro. La característica más evidente de este fenómeno es que cada vez es más numerosa la población que se concentra en las ciudades, donde se dedica a la producción de artículos no agrícolas y depende de los canales de mercadeo para su alimentación. Además, se intensifica el comercio entre unas y otras zonas agrícolas, pues los agricultores se muestran cada día más propensos al abandono de su auto suficiencia en cuanto a alimentos en favor de una producción especializada. Simultáneamente, las exportaciones de productos agrícolas para la obtención de divisas se ven normalmente estimuladas, por lo cual la organización del mercadeo tiene que desarrollarse también en tal sentido. Bajo cada una de estas influencias, se multiplican las cantidades de productos agrícolas y pecuarios que hay que manejar y crecen las distancias a que se les mercadea.

Al mismo tiempo, a medida que aumenta la renta del consumidor, la demanda se hace más selectiva, buscándose una más amplia variedad y una mejor calidad, particularmente por parte de los grupos, cada vez más numerosos, de consumidores de mayor renta de las áreas urbanas. La complejidad y la escala de las operaciones se acrecientan sobre todo por causa de la expansión de las industrias de elaboración que tratan de satisfacer la demanda de nuevas formas de productos y permitir su venta en zonas más extensas. En otra fase posterior, el fomento competitivo de las

ventas mediante el comercio, la publicidad y los servicios especiales adquiere también importancia creciente.

Además, una vez que el progreso agrícola gana impulso hacia una mayor intensidad de la producción, los procesos inversos de mercado del suministro de los elementos necesarios para la moderna producción agrícola asumen también una importancia creciente. Esto comprende no sólo la distribución de abonos, y productos químicos, sino también la provisión de semillas mejoradas, equipo y maquinaria agrícola.

Por consiguiente, la proporción de los recursos económicos destinados a los distintos aspectos del mercado de productos agrícolas crece inevitablemente en magnitud relativa y en importancia a medida que avanza el desarrollo, y cada vez se necesitan más funciones y servicios para la manipulación de los productos agrícolas y de los elementos necesarios para su producción. Tienen que establecerse y ampliarse continuamente los canales entre productores y consumidores, pues, de otro modo, la producción se vería evidentemente oprimida. Además, un sector de mercadeo eficaz no sólo enlaza los vendedores con los compradores y reacciona ante la situación del momento de la oferta y la demanda, sino que tiene una función dinámica al estimular la producción y el consumo que son los fundamentos del desarrollo económico, Por un lado, crea y activa nuevas demandas, mejorando y transformando los productos agrícolas y buscando y estimulando nuevos clientes y nuevas necesidades. Por otro lado, guía a los agricultores hacia nuevas oportunidades de producción y favorece la

innovación y mejora en respuesta a la demanda y los precios. Sus funciones dinámicas son, por consiguiente, de importancia primordial en el fomento de la actividad económica y en el bienestar general de la sociedad-
(1).

CAPITULO NUMERO DOS

LA COMERCIALIZACION Y LA AGRICULTURA

CAPITULO NUMERO DOS.

LA COMERCIALIZACION Y LA AGRICULTURA.

El sistema de comercialización de productos agrícolas en México es un proceso complejo y que supone muchas dificultades para su análisis. Ello se debe a la gran variedad de agentes, mecanismos y diferencias regionales que se dan dentro de este sistema. La intención del primer inciso de este capítulo, "El Proceso de Comercialización", no es realizar un análisis exhaustivo a este respecto; más bien se propone estudiar todos aquellos procedimientos del mercadeo que afectan directa o indirectamente al agricultor. Para ello dicho primer inciso se estructuró de manera que en su inicio se describen los procesos de comercialización más simples como son la venta directa y el tianguis, en los cuales el agricultor efectúa muy pocas operaciones de comercialización. Posteriormente se analizan otros procesos de mercadeo a través de las relaciones del productor con los compradores rurales, acaparadores, comisionistas, mayoristas y otros agentes de la comercialización que determinan, en gran medida, las condiciones en que el agricultor ha de vender sus productos.

En virtud de que dentro de la situación de los créditos agrícolas, precios, reparto y tenencia de la tierra, organización, etc. existen problemas que determinan importantemente las estructuras en que se desarrolla la comercialización, los incisos restantes del presente capítulo están destinados al análisis de dichos factores, por los cuales será posible obtener una com-

prensión más clara y completa de la situación del mercadeo en el agro mexicano.

1. - EL PROCESO DE COMERCIALIZACION.

El Tianguis.

En la actualidad, como en los tiempos prehispánicos el tianguis ha sido el mercado a donde concurren gran cantidad de campesinos a vender directamente al consumidor sus productos. El tianguis se organiza semanalmente en los centros de población, a él acuden los productores, comerciantes y artesanos de la región quienes improvisan sus puestos en las plazas o al lado de los mercados públicos establecidos. Existen tianguis que funcionan como el centro abastecedor de una gran región, ejemplo de ellos son San Cristobal las Casas en los altos de Chiapas, Tepeaca en Puebla, Tlaxiaco en la Mixteca, Ixmiquilpan en Hidalgo, etc. Dentro de cada región los tianguis se organizan en diferentes días de la semana, dando oportunidad a los comerciantes de realizar sus ventas durante casi toda la semana.

El tianguis constituye una gran ayuda para aquellos productores que han tenido un excedente y necesitan ponerlo a la venta. Generalmente el acudir a los tianguis supone para ellos una difícil labor de transporte, ya dependiendo de sus recursos económicos y de los medios de transporte pueden caminar grandes distancias ayudados con mecapales para la carga de su producto hasta llegar a los pueblos donde realizarán la venta. El dinero obtenido lo destinan a la compra de ropa, alimentos que no producen e instrumentos de trabajo que requiera el agricultor. En casos menos frecuentes el cam

pesino realiza el trueque de los artículos que produce por los que necesita.

En las zonas indígenas el tianguis es de particular importancia, porque constituye para el indígena la ocasión para entrar en contacto con la civilización urbana; esto es, para entablar relación con los compradores, con la autoridad, con otros indígenas y participar en las actividades sociales del pueblo, sean estas religiosas o las festividades de muy diversa índole que se realizan en los pueblos. Aún como en la época prehispánica - en el tianguis se sigue cobrando un impuesto actualmente el municipio cobra (el piso de plaza) en función de la importancia del tianguis y del espacio ocupado para la venta.

En los tianguis abundan los acaparadores locales, quienes en ocasiones son grupos de mestizos y ladinos que abusan de que el indígena desconoce las condiciones del mercado para pagarles precios menores a los existentes en las plazas. Respaldados por las autoridades locales, muchos pasan en vehículos de carga antes de que se abra la plaza para acopiar el máximo volumen posible de productos. También existen los "atajadores" que se colocan a la entrada de los pueblos para comprar el mayor número de lotes de mercancía traídos por los campesinos. Tanto los acaparadores como los atajadores pueden actuar por su cuenta o ser comisionistas de comerciantes regionales o foraneos más poderosos, quienes posteriormente se encargan de introducir el producto a los grandes centros de consumo.

Ciertamente el productor que asiste a los tianguis incurre en muy pocos gastos de comercialización* - transporte y pago de cuota por el espacio utilizado - por lo que podría suponerse que sus ganancias en estas ventas son elevadas. No obstante, ocurre lo contrario debido al tan bajo volumen de productos llevados al mercado, a los bajos precios a que se cotiza la mercancía y a la frecuente presencia de los mencionados acaparadores locales.

Las compras en el campo y el acaparamiento.

Cuando el productor no desea afrontar los problemas que supone asistir hasta el tianguis para vender sus productos, así como tampoco encuentra conveniente pagar un transporte que lo lleve hacia nuevos centros de consumo, ya sea por el pequeño volumen de su excedente o por la incertidumbre de encontrar mejores precios en los mercados lejanos, tiene entonces - que recurrir al llamado comprador rural. Estos desempeñan la tarea inicial de reunir el producto de todas las plantaciones de una región. La función del comprador rural puede ser desempeñada por una gran variedad de individuos;

* NOTA En tanto los costos de comercialización están determinados por el precio de las distintas operaciones y servicios de mercadeo - costo del acopio, el envase, clasificación, etc. - el margen de comercialización se define como la remuneración obtenida por cada uno de los intermediarios que integran un canal comercial, quienes al adquirir el producto, realizan inversiones en cuanto a los costos específicos de los servicios prestados. El canal comercial, a su vez, está constituido por la serie sucesiva de intermediarios y de mercados a través de los cuales pasan las mercancías desde el productor al consumidor (Abbott. J.C., Los problemas de la Comercialización y Medidas para Mejorarla, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, 1966, p. 35 y 37).

pueden ser agricultores que complementan sus ingresos explotando a campesinos minifundistas por medio de la usura, el financiamiento del cultivo y la compra de sus productos, y esto, en ocasiones, suele la fuente principal de sus ingresos (1). Este tipo de agricultor comerciante representa la burguesía campesina ligada, además a otros intereses, ya que trabaja en conexión con industriales que procesan productos agrícolas y con otros comerciantes de los mercados centrales. En el caso de los comerciantes de La Merced, D.F., como se verá más adelante, éstos cuentan dentro de su organización con compradores rurales que trabajan a comisión.

Otra actividad que realiza el comprador rural es el acopio, que consiste en la reunión de la producción de diversos predios en un solo lugar con el fin de prepararlos para el transporte hacia su destino final.

Los comerciantes establecidos que cuentan con tiendas fijas en los centros de población, constituyen otro elemento básico en las compras rurales y en el acaparamiento de productos agrícolas. Esto se debe a que mantienen una relación económica constante con los campesinos, comprándoles sus cosechas y vendiéndoles aquellos artículos que no se producen en la comunidad. En estas transacciones no figura el dinero ya que frecuentemente las cosechas son pagadas por adelantado con los artículos de la tienda que necesita el campesino para su vida diaria. Ejemplo de ello son las tiendas de Tlaxiaco en Oaxaca en donde, según cita un autor, los comerciantes esperan pacientemente todos los días detrás del mostrador a los

(1) Stavenhagen, R., Las Clases Sociales en las Sociedades Agrarias. Siglo XXI Editores, México, 1971, p. 95.

indígenas de tierra caliente que les traen unas cuantas pieles de venado, unos tercios de palma, etc., a los hombres de la montaña que traen huevos, frutas, reatas, etc., y a través de pequeñas compras cotidianas, van acumulando grandes cantidades que después son vendidas en otros pueblos. (1).

También pueden fungir como compradores rurales las compañías empacadoras, procesadoras y comercializadoras de productor -- agrícolas. En general estas empresas compran directamente al agricultor su producción y se encargan de los servicios de clasificación limpieza y empaque cuando no lo transforman y enlatan para su venta. Muchas de estas compañías son empresas extranjeras y algunas ofrecen préstamos al agricultor en semillas, fertilizantes e insecticidas. Ejemplo de ello es el caso de la fresa en los estados de Guanajuato y Michoacán, en donde las empresas Heinz, General Foods, Del monte, Nestlé, Gerber y Carnation, principalmente, exportan anualmente 58 000 toneladas de fresa empacada a los Estados Unidos cubriendo el 41% del consumo en este país. Estas compañías se establecen en México atraídas por los bajos costos de producción, ya que mientras el salario promedio en el campo mexicano es de 50 pesos diarios, en Oregon, estado norteamericano productor de fresa, quien se dedica al trabajo de recolección recibe un salario cinco veces mayor (250 pesos) en comparación al de México. Además de trabajo barato, los inversionistas extranjeros de la fresa pagan un precio muy bajo por el azúcar, -- que compone de 20 a 25% del volumen total de la fresa procesada. -- En México el azúcar cuesta la séptima parte de lo que cuesta en los Estados Unidos. De esta manera, las empresas norteamericanas es --

(1) Marroquín, Alejandro, "Consideraciones sobre el Problema Tzeltal-Tzotzil", en Revista Americana Indígena. Vol. XVI, No. 3 México, 1957 - p. 152.

tan aniquilando a las pequeñas fábricas de fresa cristalizada y en conservas, además de que el país se beneficia poco de estas grandes exportaciones que, en cambio, contribuyen a engrosar el poderío de las corporaciones transnacionales (1).

Debido a que dentro de la producción, industria y comercio agrícolas las empresas extranjeras están organizadas verticalmente, esto es que se encuentran integradas en unidades que intervienen desde la producción y comercialización hasta la transformación y envase de los productos, pueden adquirir un dominio que les permite controlar las fuentes de aprovisionamiento y los mercados de venta, así como disminuir los costos de compra y venta. La organización vertical solo es posible cuando se cuenta con una amplia capacidad administrativa, grandes capitales, instalaciones, equipo y conocimientos técnicos que permitan el perfecto engramaje de cada una de las unidades eslabonadas en la organización. Por su parte, las empresas nacionales, en su mayoría, cuentan con una organización horizontal, es decir que solo intervienen en una actividad específica de la producción, procesamiento o comercialización de productos agrícolas.

Dentro del sistema nacional de comercialización la Conasupo también funciona como comprador rural, para ello cuenta con 1600 centros de compra de productos del campo, en donde se reciben principalmente granos a los precios de garantía fijados por este organismo. En el caso del maíz, según datos de la misma Conasupo, del total de cam-

(1) Excelsior, 4 de marzo de 1975, p. 1 y 18.

pesinos que no venden a esta compañía, el 30% no lo hace por la lejanía de los centros de compra, el 23% por tener otros compromisos, el 15% por falta de información, el 15% porque no se ajusta la cantidad y el porcentaje restante por otras razones. Por su parte, del total de campesinos que sí venden su maíz a Conasupo, el 79% lo hace porque obtienen mejores precios, el 10% por encontrar mejores facilidades y el 11% tiene otros motivos. Las compras de Conasupo en el mercado nacional, representan todavía una proporción muy pequeña de la producción nacional, en el caso del maíz solamente absorbe el 17% (1). En cuanto a los productores agrícolas de perecederos, estos se hallan todavía con muy poca protección de parte de las autoridades, - excepción hecha por la reciente creación del Fideicomiso de Productos Perecederos, cuya función principal es reducir al mínimo los costos de comercialización en beneficio de agricultores y consumidores. Obviamente este organismo ha provocado una violenta reacción en los comerciantes, principalmente entre los que manejan papa, porque su intervención ha afectado sus intereses al reducir el control que tenían sobre el mercado.

Otro personaje de importancia dentro del inicio del proceso de intermediación es el acaparador regional. Generalmente estos individuos se encuentran en una posición intermedia: abajo de los comerciantes mayoristas de los mercados centrales, de quienes pueden recibir capital para el control de los productos que caen bajo su zona de influencia, y arriba de los acaparadores locales y pequeños agriculto-

res que desconocen o no tienen posibilidades para penetrar a los -- grandes centros de consumo. Obviamente, los acaparadores regionales no solamente centran su actividad en las compras de los productos del campo, sino que también se dedican al almacenamiento, transporte y frecuentemente a la venta de semillas, fertilizantes, insecticidas y toda clase de implementos agrícolas.

Suele darse el caso de que cuando el agricultor cuenta con un capital para llevar a cabo su labor productiva, se encuentra con que carece de medios de transporte para llevar su producto hasta los centros de consumo. Aparece entonces los propietarios de camiones, que también pueden fungir como acaparadores regionales, comprando la producción en condiciones desventajosas para el agricultor. Los productos de perecederos se hallan más atados al acaparador regional porque no pueden esperar más de dos o tres días para buscar un comprador que les ofrezca mejores precios.

En síntesis, el comprador rural, sea éste el comerciante establecido, el cacique, el comisionista, el acaparador o el transportista, tiene que disponer, para cumplir con éxito su función, de capital para la compra de productos y para préstamos, de locales para el almacenamiento, de transportes y de personal para la manipulación general de los productos, así como de buenas relaciones bancarias y comerciales con las instituciones financieras y con los mayoristas de las grandes ciudades.

Mayoristas y Detallistas.

Desde el punto de vista del alto volumen de productos que concentran, de la importancia de su función distributiva y de sus relaciones comercial-financieras con los agricultores, es posible considerar al comerciante mayorista de los mercados de abasto de la República como el agente central dentro del proceso de comercialización. Ellos se encargan de concentrar la producción acaparada a nivel regional o local, del transporte, almacenamiento y en algunos casos del tratamiento de los productos, como sería, por ejemplo, la maduración y limpieza. Además, son los mayoristas quienes cargan con los mayores riesgos de la comercialización, exponiendo sus inversiones a las frecuentes fluctuaciones de los precios de los agroproductos pero, en retribución a la aceptación de estos riesgos, son ellos los que regularmente retienen la mayor parte del margen de comercialización (ver cuadro número 5).

Estos mayoristas cuentan con grandes instalaciones de almacenamiento, refrigeración y maduración, así como transportes, equipo y personal especializado que les permiten el manejo de grandes volúmenes y el control de la oferta sobre el detallista y otros compradores que distribuyen al consumidor final. Sus instalaciones se hayan ubicadas dentro de los grandes centros de consumo (D.F., Guadalajara, Monterrey, etc.) que a su vez funcionan como centros abastecedores de otras ciudades de menor población. Debido a que dentro de los centros

de consumo el área metropolitana de la Ciudad de México es el de mayor importancia, en las siguientes líneas se analizarán las condiciones en que funciona este mercado.

El mercado Central más importante de la República Mexicana es La Merced; aquí se comercializa aproximadamente un 50% de la producción de frutas, verduras y hortalizas. Se calcula que alrededor de un 30% de los productos que llega a este mercado y al de Jamaica se redistribuye para abastecer otros mercados importantes de la República:

(1) No obstante la importancia de La Merced como centro abastecedor, las operaciones de comercialización aquí realizadas se llevan a cabo en el más absoluto desorden lo cual afecta negativamente tanto a productores, consumidores como a los mismos comerciantes.

El antecedente más lejano del mercado de La Merced, se remonta a la época precortesiana cuando por el sistema de canales con los que se comunicaba la Gran Tenochtitlán, llegaban diariamente canoas cargadas con productos agrícolas para abastecer la ciudad azteca. Durante la Colonia, el Puente de Roldán, situado en el corazón de La Merced, fungió como el desembarcadero principal. Más tarde, cuando las "calles de agua" se convirtieron en "calles de tierra", se legó el nombre de Roldán a la calle donde se ubicaba el puente.

(1) La información sobre La Merced fue proporcionada por la Asesoría de la Jefatura del D.D.F., y otras fuentes indicadas en los pies de página.

La Merced debe su nombre al convento homónimo que data del siglo XVII. Se ha calculado que en esta zona se halla más del 40% de los edificios e iglesias coloniales de la Ciudad de México. El valor histórico de sus edificios estriba en el hecho de que durante la Colonia allí se construyeron las residencias de nobles y personajes públicos de la época. Por desgracia, un gran número de estos edificios al ser convertidos en bodegas y tiendas, han perdido mucho del valor histórico y artístico que han guardado durante siglos.

Entre los comerciantes de La Merced destacan, por tener un contacto muy estrecho y constante con los agricultores, aquellos que manejan frutas y verduras. Entre estos bodegueros existen fuertes vínculos de solidaridad que son resultado, en la mayoría de los casos, del gran número de años de convivencia en este negocio y a los lazos familiares existentes entre muchos de ellos. Las relaciones de compadrazgo determinan el que muchos tratos en los negocios se realicen "de palabra" dada la confianza que hay en el medio. Entre los comerciantes más viejos las relaciones de amistad se iniciaron desde su juventud, cuando llegaron a La Merced o cuando empezaron a hacerse cargo de las bodegas que eran propiedad de sus padres.

De acuerdo a una investigación realizada hace algunos años, el 71% de los bodegueros tiene entre 5 y 15 años de operar en las bodegas; el 24% tiene entre 16 y 40 años y solamente el 5% tiene menos de cinco años. Es precisamente esa casi cuarta parte de bodegueros con más anti-

guedad en el negocio, a quien puede considerarse como representativa de la "elite" que ha usufructuado durante largo tiempo los desordenados mecanismos de la comercialización imperantes en La Merced (1).

Un hecho muy significativo es que más del 50% de los bodegueros fueron o siguen siendo pequeños propietarios agrícolas. Este grupo, en su mayoría, llegó a establecerse en La Merced hace varias décadas, primordialmente a partir de 1930 que es cuando se inicia el poblamiento masivo de comerciantes en la zona, la proliferación de bodegas y la expansión del área comercial.

Esta doble actividad de los bodegueros —agricultores y comerciantes— hace que ellos tengan un conocimiento pleno del cultivo y comercialización de aquellos productos que manejan. Este conocimiento constituye un recurso que se ha traducido en la posibilidad de controlar el producto — en su comercialización y precio.

El hecho de que estas actividades constituyan en gran medida negocios familiares, es otro factor que contribuye a incrementar la cohesión entre estos grupos. El medio de los comerciantes es muy cerrado y muestra agudas tendencias monopsónicas; ello es apreciable por el hecho de que casi es imposible tener una bodega y manejar un volumen considerable de productos sin ser un miembro bien aceptado de las asociaciones de comerciantes de La Merced.

(1) Valencia, Enrique. La Merced. Instituto Nacional de Antropología e Historia. México, 1965, p. 222.

La Central de Abastos de Guadalajara, construida hace siete años por el gobierno estatal para proteger el ingreso de productores y consumidores, atraviesa por problemas similares a los de La Merced sobre todo en lo que se refiere al abuso de los grandes mayoristas. Se calcula que diariamente en este mercado se realizan transacciones por 50 millones de pesos, de los cuales el 60% es manejado por un grupo de 50 comerciantes (1). Por su ubicación geográfica e importancia económica, Guadalajara tiene una influencia determinante en los precios de los productos agropecuarios del occidente y el noroeste del país. Además, un importante volumen de los productos que llegan a este mercado son remitidos al Distrito Federal, al sur y hasta Mexicali y Tijuana, al norte. Gran parte de la influencia de los comerciantes de Guadalajara se debe a que poseen compañías de transporte, desgranadoras, costaleras, etc., que les permiten ejercer un control sobre las importantes áreas productoras de esta zona del país.

Otro aspecto muy relevante de la actividad de los comerciantes es el hecho de que casi la totalidad refaccionan a los agricultores. En efecto, ante la escasez de créditos bancarios para la agricultura, los productores se ven impelidos a solicitar prestamos que han de pagar, en forma desfavorable para ellos, con la producción obtenida.

Cuando el comerciante no puede acudir personalmente a las zonas de producción a realizar compras, emplea a comisionistas, indivi-

(1) Excelsior, 8 de julio de 1974, p. 1 y 10.

duos especializados en las compras de campo que disfrutan de considerable discreción en sus decisiones ; se les estimula a trabajar bien para sus - clientes mediante una remuneración consistente en un determinado porcen - taje del precio obtenido. El comisionista puede también ser empleado por los agricultores para buscar mercados a sus productos (1).

En realidad existe un número muy limitado de agricultores - que asisten a La Merced o Jamaica a vender sus productos. Ello se debe - principalmente a las condiciones monopsónicas en que funcionan estos mer - cados, a su posición desfavorable frente a los comerciantes mayoristas y a que los precios recibidos en estas condiciones resultan poco estimulan - tes para el agricultor. Algunos productores que llegan a estos mercados - prefieren detallar ellos mismos su mercancía, ya sea subarrendado un es - pacio en las bodegas o vendiéndola directamente en las calles; sin embar - go, debido al alto costo y a la prohibición que existe de vender en la vía pú - blica, son pocos los que adoptan esta forma de venta.

Otro personaje de importancia dentro de las transacciones en La Merced es el corredor, cuya función es poner en contacto a compradores con vendedores. Su servicio es muy especializado y requiere de gran cono - cimiento de las existencias, las necesidades y los precios en los diferentes mercados, además posee los contactos y la confianza de un número mucho - mayor de comerciantes que aquellos que el agricultor pudiera alcanzar con

(1) Abbott, J.C., 1966 p. 25.

sus propios medios. Al igual que el comisionista, el corredor en ningún momento llega a ser propietario de la mercancía. El "coyote", por su parte desempeña las mismas funciones que el corredor, solamente que este recurre al engaño y al abuso generalmente en detrimento del productor. Tanto corredores como coyotes desempeñan su actividad en un lugar de La Merced llamado "zona de subasta", a donde llegan diariamente cientos de camiones que no tienen por destino una bodega determinada. En este lugar las operaciones se llevan a cabo sin ninguna regulación, ya que no existe servicio de información, vigilancia, etc.

La Merced, por otra parte, se caracteriza como área criminógena debido a la incidencia de ciertos factores que, en su mayoría se desprenden de la desorganización en que se llevan a cabo las operaciones del comercio mayorista, como son: 1) la abundante circulación de dinero y de bienes de consumo; 2) la existencia de sectores con habitación malsana que propicia deprimentes condiciones de vida; 3) la precaria situación económica de muchos de los que ahí viven o concurren; 4) la concentración demográfica y el congestionamiento vial; 5) la corrupción de las autoridades y 6) la existencia de numerosos centros de vicio.

En síntesis, la anarquía imperante dentro de los procesos comerciales de La Merced (que incide sobre los costos de operación elevando el precio de los productos), los agudos problemas de vialidad e insalubridad, junto con la sociopatología y malsanas condiciones de habitación

de la población que allí reside, hacen urgente el traslado de las funciones de abasto hacia un nuevo mercado central. Para ello las autoridades han estudiado durante varios años el complejo problema que supone La Merced para la Ciudad de México y, actualmente se tiene preparado el proyecto por el cual se edificará un nuevo mercado en la periferia de la ciudad.

Al final de la cadena de intermediación se encuentran los detallistas, cuya función es montar establecimientos, conseguir lotes de productos y ofrecerlos en la forma y tiempo convenientes a los compradores-consumidores (1). El mayor número de detallistas provienen de los más de 250 mercados públicos existentes en el Distrito Federal, de fruterías o tiendas de autoservicio, aunque estos últimos, debido a sus grandes volúmenes de venta, realizan sus compras, en su mayoría, en el campo y son relativamente pocos los que asisten a La Merced. En cambio, los locatarios en su totalidad concurren diariamente a La Merced y a Jamaica a proveerse de partidas en cantidades de acuerdo a su capacidad de venta. Tanto desde el punto de vista de su función como por el alto margen de comercialización que retienen, los detallistas son un factor de gran importancia dentro del proceso de comercialización. (Ver cuadro No. 5).

(1) Abbott, J.C. 1966 p. 27.

2.- Tipos de Agricultura.

A pesar de que la Reforma Agraria introdujo un mejor reparto de la propiedad de la tierra y creó instituciones que en forma creciente han fomentado el desarrollo agrícola, todavía existe gran disparidad en la distribución de recursos productivos. La concentración de la superficie de riego, de los créditos, maquinaria y asistencia técnica ha traído por consecuencia grandes diferencias entre la población agrícola. Prueba de ello es que en 1970 el 7.1 de los predios existentes en el país generaban el 45% del valor de la producción; su alta productividad se debía a que concentraban el 55% de la superficie de riego y el 38% de los acervos de capital y equipo, de ahí que se les llame plantaciones de agricultura moderna. En contraste, el 52% de los predios, llamados de subsistencia, generaban el 18% del valor de la producción y sólo disponían el 15% de la superficie irrigada del país, y el 16% de los acervos de capital existentes (1). El resto de los recursos los -- absorvían los predios llamados tradicionales, que aparentemente se -- ubican en una situación intermedia en cuanto a la generación del producto y absorción de recursos productivos.

En el cuadro Número 3 se aprecia que las diferencias más significativas entre los tres tipos de agricultura se encuentran en el in-

(1) Rodríguez Cisneros Manuel, 1970, p. 255.

greso, el capital, la superficie de riego y los tractores utilizados. - En efecto, la agricultura moderna tiene un ingreso anual por persona 20 veces mayor que la de subsistencia y 7 veces superior a la tradicional. En cuanto al capital, este es 19 veces más elevado en la moderna respecto a la de subsistencia y 5 veces mayor que la tradicional. - El uso de horas tractor por hectárea en la moderna es 13 veces superior que en la de subsistencia y 2 veces más elevado que la tradicional. Finalmente, la agricultura moderna utiliza una proporción 6.5 veces superior de superficie de riego que la de subsistencia y 4 veces mayor que la tradicional.

Todos estos datos dan una clara idea del considerable -- aventajamiento de la agricultura moderna sobre las dos restantes. Los servicios de comercialización, por su parte, son otro factor que contribuye a dicha disparidad, puesto que es la agricultura comercial la que cuenta con los servicios de clasificación, selección, empaque almacenamiento, etc. más adecuados y por los cuales sus productos tienen una mayor apreciación en el mercado. Además este es el único tipo -- de agricultura que puede contar con los servicios de comisionistas o -- introductores expertos quienes se encargan de colocar sus productos -- en el mercado en las mejores condiciones. En el caso de las próspe-- ras plantaciones de Sonora, Sinaloa y Guanajuato, su producción se orien-- ta hacia mercados exteriores, ya que gracias a la alta especialización de sus cultivos logran reunir los estrictos requisitos de calidad que --

exigen algunos mercados exteriores .

Aunque a la agricultura tradicional se sitúa en un nivel intermedio respecto a las dos restantes, lo cierto es que en cuanto a aspectos como la proporción de superficie de riego que utiliza este tipo de predios, su ubicación se encuentra más próxima al nivel de subsistencia .

Ya en el nivel de la agricultura tradicional, el productor se enfrenta a considerables dificultades, entre ellas la obtención de -- créditos y la comercialización son de primer orden. Es posible afirmar que, en la mayoría de los casos, la gravedad de dichos problemas es uno de los motivos del bajo nivel de vida de estos agricultores. Unicamente como ejemplo se puede citar el caso de un gran número de -- productores que, al encontrarse ante la imposibilidad de obtener créditos, recurren a diversos tipos de comerciantes con objeto de solicitar les préstamos para la compra de insumos de su producción. La condición de estos financiamientos implica el que el productor comprometa su cosecha en circunstancias altamente desventajosas para él, de manera que se le imposibilita mejorar sus ganancias al impedirle buscar otras salidas. Además, en México todavía no existe intervención de las autoridades para la prestación de servicios tales como: la organización de subastas públicas en los mercados locales, la certificación de que el pago al agricultor se haga al contado y en el momento de la entrega -

de la mercancía; la eliminación de subvenciones arbitrarias de peso y manipulación; la fijación por vía de la negociación de los gastos máximos de comercialización y otras regulaciones que pudieran acabar con los frecuentes abusos de comerciantes y caciques locales. (1).

Por su parte, la agricultura de subsistencia tiene como problema fundamental su incapacidad para la producción de excedentes. Regularmente en sus predios se cultiva sólo el maíz y frijol para el autoconsumo, pero en los casos en que su producción no alcanza a satisfacer sus necesidades familiares, el agricultor se ve precisado a complementar su ingreso contratándose como jornalero, o bien explotando, en muy baja escala, recursos como la ganadería, pesca, avicultura, carbón, leña y algunas artesanías. Asimismo, se da frecuentemente el caso de grandes contingentes de campesinos que emigran temporalmente a las ciudades para la búsqueda, muchas veces infructuosa, de ocupación en la industria de la construcción o en diversos servicios que son bajamente remunerados.

Cuando el agricultor de subsistencia, en casos extraordinarios, llega a reunir un excedente se enfrenta a diversas dificultades en la introducción de su producto al mercado. En la negociación con los compradores rurales, el agricultor se encuentra en una posición débil a causa de su desconocimiento y a la falta de protección por parte de -

las autoridades. Los que les compran hacen deducciones del precio convenido con el más ligero pretexto, en este momento el agricultor no tiene recurso alguno, ni parte responsable a la que pueda apelar en demanda de arbitraje (1). Además, es frecuente en muchas localidades de la República la formación de monopolios locales de compradores encabezados por caciques; en estos casos las autoridades municipales se encuentran presionados por estos grupos, por lo que no pueden ejercer su función reguladora. Al no existir competencia en estos mercados, el agricultor se haya frente a una sola alternativa para la venta de su producto. Ante estas circunstancias se da un terreno fértil para la proliferación del abuso con este tipo de productores, de los cuales se calcula, que dependen dos millones de familias en el país.

(1) Abbott, J. C. 1966 p. 98.

3. - REPARTO DE TIERRAS .

Si bien la Reforma Agraria, como se ha visto, no ha logrado elevar los niveles de vida de la población campesina, si ha conseguido incrementar importantemente la producción y ha podido satisfacer la demanda de tierra de un vasto sector del campesinado. Sin embargo, debido a que las posibilidades de explotación de los suelos son relativamente escasas, y a que su ubicación se distribuye de manera desigual a lo largo de la República, es conveniente conocer cual es su situación hasta la fecha.

De acuerdo a calculos hechos por la Secretaría de Agricultura y Ganadería en 1972, el 43% de las tierras disponibles en el país se localizan en zonas áridas, donde es practicamente imposible la agricultura sin irrigación, el 34% esta en zonas semidesérticas, el 16% se encuentra en areas clasificadas como semihumedas y solamente un 7% comprende zonas en las que no es necesaria la irrigación para un desarrollo agrícola adecuado. Además, la topografía montañosa de gran parte del territorio nacional, con pendientes en ocasiones mayores a los 25 grados y abundancia de rocas y piedras en los terrenos, dificulta las labores del campo y hace imposible con frecuencia el uso de maquinaria agrícola.

Las implicaciones políticas del reparto de la tierra determinaron, sobre todo en los inicios de la Reforma Agraria, el que la distri

bución se realizara sin ningún plan de desarrollo agrícola, ya que fundamentalmente se trataba de tranquilizar la inquietud campesina que imperaba en aquellos años. Por ello, no es sino hasta Cárdenas cuando se logra hacer un reparto amplio y efectivo, además de dar un verdadero apoyo al campesinado. Durante su período se repartió una extensión tres veces mayor que la de sus antecesores distribuyendo más del 10% del territorio nacional. Al término de su mandato, los ejidos, en proporción al total de tierra cultivable, se habían elevado de 13% al 47%, e incluían algunas de las mejores tierras laborables de México. (1).

Después de Cárdenas fue siendo notorio la gradual declinación en el reparto de tierras laborables. Según el Censo Agrícola de 1960, las tierras ejidales se componían de 1, 417. 615 hectáreas de riego y 7, 995. 172 de temporal, mientras que las propiedades privadas tenían 1, 990. 823 hectáreas de riego y 10, 349. 689 de temporal.

A pesar del intenso reparto de tierras y que la legislación agraria establece como límite máximo de la propiedad privada una superficie de 300 hectáreas, el Censo referido registró 2 053 plantaciones con un promedio de 2 331 hectáreas de tierra cultivable. En el otro extremo, esta el 77% de los propietarios privados que tan sólo cuentan con el 11% de las tenencias particulares.

(1) Hansen, Roger. La Política del Desarrollo Mexicano. Siglo XXI Editores. México, 1973, p. 123.

En los cuatro años de gobierno de Luis Echeverría se han logrado repartir más de ocho millones de hectáreas en beneficio de --- 119 000 familias campesinas (1). De seguir al mismo ritmo, al final de su período Echeverría será, después de Cárdenas, el presidente que haya repartido mayores extensiones.

Ciertamente la actual administración ha tendido a dar un mayor impulso a las actividades agropecuarias; sólo para 1975 se les destinó más del 20% del presupuesto de egresos, esto como una reacción de urgencia para estabilizar los desajustes socioeconómicos provocados por el atraso de este sector.

(1) Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización. Informe Anual. - Diciembre de 1974.

4. - TENENCIA DE LA TIERRA.

Históricamente los problemas en la tenencia de la tierra en México han tenido repercusiones negativas en el progreso del sector agrario. Hasta la Revolución de 1910 el problema se reducía, dicho esto a grosso modo, al hecho de que un 5% de la población concentraba casi la totalidad del territorio nacional. Por su parte, en la actualidad el problema reviste en sus aspectos legales y grandes disparidades en cada uno de los tipos de tenencia existentes.

Las dificultades legales presentan complicaciones de muy variada índole: la gran cantidad de predios sin títulos en regla; la carencia de certificados de inafectabilidad; los ejidos en provisional; los contratos concesión de inafectabilidad ganadera; la existencia de fincas de mayor magnitud que la afectable; las invasiones a la propiedad privada; la falta de parcelamiento legal y la carencia de certificados de derechos agrarios a los ejidos son los principales escollos del sistema jurídico de tenencia de la tierra.

El arrendamiento de parcelas, por su parte, es un problema que se ha proliferado mucho en el agro mexicano. Los que rentan las parcelas pagan una cantidad anual al ejidatario y lo ocupan, ocasionalmente como jornalero en sus propias tierras. Si bien esta práctica le permite al ejidatario obtener un ingreso ligeramente mayor a que si trabajara su tierra independientemente, lo cierto es que tiende a concentrar las tierras -

ejidales en manos de los inversionistas particulares. En vista de que esta forma ilegal de tenencia no grava impuestos ni es afectable—siendo el único límite a la extensión de ésta la capacidad económica del arrendatario—se esta dando lugar a la acentuación de la concentración de la tierra y, con ello, al recrudecimiento de las diferencias sociales en el campo.

En cuanto a los problemas que se derivan del tipo de tenencia, en el segundo inciso de este capítulo ya se han visto los correspondientes a la agricultura moderna, tradicional y de subsistencia, por lo que ahora es oportuno analizar los predios por su tipo de extensión o régimen de propiedad, esto es; ejidos, minifundios y propiedades privadas mayores de 5 has.⁽¹⁾ No obstante, es necesario hacer notar que dentro de cada uno de estos tipos existen grandes diferencias, sobre todo en el último, ya que comprende extensiones que van desde las 6 has. hasta los latifundios que todavía subsisten. Haciendo frente a este hecho, algunos autores han dividido a los propietarios agrícolas en cuatro categorías: minifundistas, campesinos medios, burguesía campesina y grandes propietarios. (2).

Del total de predios privados, el 66% tiene menos de cinco hectáreas; en casi la totalidad de estos minifundios se practica una agricultura de subsistencia, ya que se calcula que en estos predios sólo se puede ocupar el 10% de las horas-hombre anuales de trabajo que posee --

(1) Para una estratificación por tenencia, valor de la producción y recursos en poder de los productores, ver cuadro No. 4.

(2) Stavenhagen, 1971, p. 96.

el minifundista y su familia (1).

Por encima de los minifundistas, en la escala de la extensión de las propiedades privadas, se encuentran los que poseen predios de 5 a 25 hectáreas. Se calcula que este tipo de agricultores representan el 17% de los propietarios privados. Su nivel de vida es aceptable ya que sus predios les permiten sostener a su familia y obtener ingresos adicionales por la venta de sus excedentes al mercado.

En seguida se encuentran los propietarios que poseen entre 25 y 200 hectáreas. Aunque estos sólo representan el 13%, se calcula que absorben más del 30% de los ingresos de este sector.

Finalmente existe un grupo de 12 000 agricultores latifundistas que concentran el 30% de la superficie de labor y el 39% de la de riego; el 44% del valor de la maquinaria y, debido a su alta productividad, proporcionan la tercera parte del valor de la producción agrícola del país. (2).

Dentro de un régimen legal especial se encuentran los ejidos, que por su organización y funcionamiento pueden ser divididos en tres categorías: primero, los ejidos parcelados, en donde el trabajo es individual al igual que el usufructo; segundo, ejidos semi-colectivos, en los que la unidad cuenta con una sociedad que eventualmente organiza accio

(1) Eckstein, Salomón. El Marco Macroeconómico de la Agricultura en México. Centro de Investigaciones Agrarias. México 1968, p. 102.

(2) Stavenhagen R., Excelstior, 20 de Noviembre de 1973, p. 8.

nes colectivas para el trabajo, obtención de créditos u otras funciones y tercero, el ejido colectivo, en los que el trabajo y el usufructo se organizan y distribuyen en forma colectiva, al igual que el uso de los implementos e instalaciones agrícolas. De acuerdo al Censo Agrícola y Ganadero de 1960, sólo el 3% de las tierras ejidales estaban organizadas colectivamente, y únicamente el 2% de los 1.6 millones de ejidatarios eran miembros de cooperativas de cosecheros.

Hasta la fecha las tierras ejidales han absorbidos 90 millones de hectáreas, lo que significa casi la mitad del territorio nacional; su producción equivale a cerca del 50% del total. No obstante, en el 85% de las parcelas se practica una agricultura consuntiva. Sin embargo, este mismo nivel de subsistencia se observa, como ya se indicó, en casi el 100% de los minifundios privados y en el 50% de plantaciones privadas de mayor extensión (1).

Se puede afirmar que la estructura de la tenencia de la tierra en México, en términos generales, antepone muchas barreras para el funcionamiento de un sistema eficaz de comercialización. La excesiva fragmentación de los predios en pequeñas parcelas antieconómicas, impide no sólo introducir mejoras en el mercadeo sino también en las técnicas de producción. Esta atomización en la propiedad de las explotaciones agrícolas se debe, en gran parte, a la fuerte presión demográfica sobre los recursos de la tierra. Una medida para solucionar este -

(1) Hansen, R., 1973 p. 84 y 85.

problema sería la colectivización de las explotaciones; sin embargo, esta forma de organización, como ya se vió, no ha podido todavía propagarse en México.

En muchos de los latifundios existentes en el país, los terratenientes no suelen ver la conveniencia de modernizar sus explotaciones y sus formas de venta, ya que aún en esas circunstancias las haciendas les reportan rentas que les permiten disfrutar de un nivel de vida muy elevado.

Existen otras formas de tenencia que impiden la adopción de una mejor comercialización; cuando la cosecha tiene que compartir se, ya con el terrateniente, ya con otros arrendatarios, el agricultor puede carecer de estímulos para esforzarse en adaptar su producción a las exigencias del mercado. Del mismo modo la inseguridad en la tenenencia de la tierra y el temor de un aumento en la renta pueden disuadirle de invertir dinero en edificios o en equipo más eficiente de recolección, en medios de transporte y en instalaciones de almacenamiento para sus cosechas. (1).

Aunque los problemas de tenencia de la tierra en México han entorpecido e, incluso, anulado los propósitos de diversas medidas de fomento agrario y han llegado a embotar la iniciativa del agricultor, igualmente cierto es que los cambios en la tenencia de la tierra no pueden, por sí solos, lograr incrementos espectaculares en la eficacia pro

ductiva. Más bien contribuyen a crear un clima económico y social-
apropiado para que sean efectivas las demás acciones de fomento --
agrario.

5. - EL CREDITO AGRICOLA.

La característica más sobresaliente del crédito para la agricultura en México ha sido su marcada insuficiencia. No obstante, existen factores que han venido a agravar los escasos presupuestos crediticios del gobierno mexicano: la compleja administración para su otorgamiento; la falta de capacidad técnica de los empleados de los bancos oficiales; la frecuente deshonestidad de los mismos; la ausencia de coordinación entre dichos bancos y la tendencia a favorecer crediticiamente a un grupo reducido de agricultores han sido los principales problemas del sistema de créditos agrícolas en el país.

En el crédito agrícola nuevamente se encuentra la figura de Cárdenas como la más relevante en este aspecto tan substancial del fomento agrícola. Durante su gobierno el crédito a los ejidos alcanzó proporciones que hasta el momento ningún presidente ha mejorado. A raíz del término de su gestión el porcentaje del presupuesto federal de préstamos a la agricultura sufre un creciente descenso, de manera que la proporción de ejidos que recibían créditos del gobierno se redujo del 30% al 14% de 1940 a 1960. A partir de esta última fecha el crédito agrícola empieza a experimentar un ligero reestablecimiento, particularmente en los últimos años, que es cuando el gobierno le ha dado un mayor énfasis. Sin embargo, el total todavía sigue siendo insuficiente y canalizado, en su mayoría, hacia la agricultura comercial; no obs

tante, se calcula, en el particular caso del Banco Ejidal que de las 7 000 sociedades de crédito que operaban en los años recientes con esta institución, el 60% de los ejidos que representaban se hallaban dedicadas exclusivamente a la agricultura de autoconsumo (1). Este hecho refleja la precaria situación de la mayoría de los 27 000 ejidos existentes con el país - los cuales, hace un par de años; presentaron una cartera vencida por seis millones de pesos que tuvo que ser condonada por el Presidente de la República.

Los ejidatarios no pueden recibir individualmente créditos oficiales, sino que tienen que organizarse en torno a una sociedad que sí es sujeta de préstamos. El crédito privado es prácticamente inaccesible para los ejidatarios ya que al carecer de una propiedad enajenable deben llevar requisitos tales como poseer buenas tierras, una reconocida eficiencia productiva y recomendaciones (2).

El caso de los propietarios privados presenta diversas variantes en lo que al crédito se refiere. Las grandes plantaciones comerciales con superficies mayores a las 200 hectáreas, encuentran diversas posibilidades para la obtención; tanto la banca privada y la oficial como algunas industrias les extienden préstamos con facilidad, e incluso se dan casos - en que estas plantaciones estén financiadas desde el extranjero.

(1) Mejido, Manuel. La Agricultura en Crisis. F.C.E., México, 1974, p. 60
 (2) Restrepo I. y Sánchez Cortés J. La Reforma Agraria en Cuatro Regiones. Editorial Sep. 70, México, 1971, p. 171.

Por su parte, los medianos propietarios poseedores de 25 a 200 hectáreas, en su mayoría tampoco tienen problemas en la obtención de créditos ya que pueden escoger entre varias alternativas. Por medio de la hipoteca de su título de propiedad, la banca privada puede otorgarles créditos amortizables a largo plazo; asimismo, adquieren préstamos hipotecando su producción ante comerciantes o con algún banco. Es importante indicar que dentro de esta categoría de productores existen muchos que además de ocuparse en la agricultura se dedican a las actividades comerciales: el pequeño comercio local, la usura y el financiamiento de cultivos. (1)

La adquisición de préstamos por parte de los que poseen menos de 25 hectáreas presenta grandes problemas, sobre todo para aquel cuyas tierras no tienen mucho valor desde el punto de vista de la fertilidad y ubicación, es decir que no tienen ninguna garantía con la cual pueden hacerse sujetos de crédito, puesto que en México, desgraciadamente, todavía subsiste el abyecto criterio de que la solvencia crediticia radica en la cuantía del valor de los predios y no en la producción.

Según cálculos recientes de la Conasupo el 81% de los agricultores no reciben créditos institucionales. Ante esta situación es natural que se de un campo propicio para la proliferación de créditos usurarios, el cual se basa en la entrega al prestamista de una cantidad determinada

(1) Stavenhagen R. 1971 p. 95.

de la cosecha, en reembolso de un préstamo en dinero o insumos para la producción. Quienes realizan estos préstamos son en su mayoría comerciantes de La Merced, comerciantes locales, comisionistas y algunas industrias elaboradoras o empacadoras. Llegando el momento de la comercialización el productor no es un vendedor libre, sino que prácticamente se limita a poner la cosecha en manos de su acreedor. Los intereses acumulados llegan, en ocasiones a exceder el capital recibido en el préstamo. En estos casos, el cultivador se vera obligado probablemente a contraer nuevas deudas para hacer frente a sus necesidades de semilla y de su propia subsistencia durante el año siguiente (1). Además, dada la estacionalidad de la agricultura, cuando la cosecha llega a perderse por factores meteorológicos o por plagas, el agricultor es quien absorbe dichos riesgos, quedando endeudado con el prestamista para el siguiente año.

Finalmente, es de importancia hacer notar que la provisión de créditos no es un factor que puede, por sí sólo, mejorar la productividad de los agricultores. Es necesario dotar al productor, sobre todo al de los niveles bajos e intermedios, de crédito supervisado, es decir, préstamos que vayan acompañados de asistencia técnica y servicios de comercialización. Desafortunadamente, el crédito supervisado, por su propio carácter, es un servicio costoso, tanto financieramente como por sus exigencias de personal técnico y especializado. No obstante, ésta es la única forma de hacer productivo el crédito agrícola, que en México, en su mayoría, tiende hacia el desperdicio.

(1) Abbott, J.C. 1966 p. 124.

6. - PRECIOS.

En México el crecimiento del índice de precios de la agricultura ha sido mucho menor al de la industria y los servicios. Consecuentemente, el agricultor de hace diez o veinte años, por ejemplo, podía adquirir más artículos industriales con lo que obtenía de la venta de una tonelada de maíz que lo que puede adquirir actualmente con la venta de la misma cantidad de dicho producto. La política proteccionista y el fomento industrial han permitido el aumento de los precios de las manufacturas, en tanto que los precios de los productos agrícolas se han quedado a la zaga. De esta manera el agricultor se ha convertido en el productor que vende más barato y en el consumidor que compra más caro. Además, ello es particularmente cierto porque en los poblados rurales los artículos industriales se cotizan a precios más altos debido a los elevados costos para transportar los bienes a poblados que, regularmente, se encuentran deficientemente comunicados. Otro factor que aumenta esta desventaja es el hecho de que los salarios mínimos rurales son en promedio inferiores en un 15% a los urbanos, además de que debido a la falta de vigilancia, control y organización en las zonas rurales, el salario mínimo es generalmente evadido por los patrones, (Ver cuadro No. 8).

El sistema de precios actúa como un medio de canalización de recursos; cuando los precios agrícolas crecen a un ritmo inferior al nivel general de precios, como efectivamente lo han hecho, se provoca

la circulación de capital de un sector a otro. Un cálculo reciente indica que aproximadamente de 1942 a 1960 hubo una transferencia neta de la agricultura al resto de la economía que ascendió a más de 3000 millones de pesos. (1) Con esta aportación la agricultura ha financiado buena parte del desarrollo de los demás sectores de la economía.

La inestabilidad en los precios es característica inherente a los productos agrícolas, sobre todo cuando se trata de perecederos. Las grandes fluctuaciones en los precios se deben primordialmente a la variabilidad de los rendimientos; a la concentración estacional de la producción y a otros factores que se desprenden de la aleatoriedad misma de la agricultura. Particularmente en México, dadas las estrechas condiciones económicas de la mayoría de los agricultores, el mercado se satura por temporadas porque se ven obligados a vender inmediatamente después de la recolección, e incluso antes de ella para atender los gastos esenciales de subsistencia y reembolsar los préstamos. Otros factores importantes en la variación de precios son la estacionalidad de la agricultura, la escasez o exceso de lluvias, junto con los desastres causados por otros elementos meteorológicos y las plagas.

La variabilidad de los precios de los productores agrícolas afecta tanto a los productores, como a los comerciantes y consumidores, sobre todo a los primeros y en tanto sean los agricultores quienes más

sufran las consecuencias de las altibajas de los precios, no podrá esperarse que ellos adopten mejores métodos de producción, ya que estos requieren de una inversión constante. De aquí que sea esencial que el gobierno afrezca alguna protección contra los precios indebidamente bajos que baste, por lo menos, para cubrir sus costos de producción. Por ello es evidente la necesidad de instituciones y procedimientos de comercialización que protejan a los agricultores contra los precios muy bajos, que salvaguarden el suministro a los consumidores y, al mismo tiempo, permitan que el movimiento comercial de la producción se desarrolle sobre una base uniforme y continua. (1) Para lograr estos fines la Conasupo establece y maneja directamente reservas de amortización retirando del mercado existencias de comestibles básicos en los períodos de precio bajo para liberarlos después cuando los precios suben. Desde hace más de 20 años el gobierno viene ejerciendo control sobre los precios de los principales granos, fijándoles un precio de garantía. En cuanto a los productos perecederos no existen precios de garantía debido a las complicaciones que esta supondría; el gran número de variedades, tamaños y calidades, la diversidad de rendimientos y costos de producción y su propia perecibilidad dificultan en extremo las tareas de fijación de precios. No obstante la intensa actividad de la Conasupo, su intervención en el mercado y sus compras todavía representan una proporción muy baja del volumen total de la producción, (Ver cuadro No. 6).

(1) Abbott, J. C. La Comercialización, su Influencia en la Productividad. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación. Roma, 1962, p. 112.

En México es frecuente que el precio pagado por un mismo producto agrícola varíe enormemente de un lugar a otro, o de un día para otro. Gran parte de la razón de tal inestabilidad se encuentra en las deficiencias de las estructuras y procedimientos de comercialización. Muchas veces el comerciante al por mayor incurre en gastos demasiado altos por que el empaque, el transporte, el almacenaje y los métodos de manipulación no son adecuados, de lo cual resultan grandes pérdidas que son recargados al precio final del producto.

También son causa de la variabilidad de los precios la existencia de oligopolios y cacicazgos que impiden la libre competencia y fijan según su conveniencia el precio de los productos en el campo. Ello no solamente trae gravosas consecuencias para el ingreso del agricultor, sino también para los consumidores. La existencia de un sistema nacional de información para los productores, que los orientara acerca de los precios en las diferentes temporadas y de las diversas alternativas para comercializar lucrativamente sus productos, ayudaría en cierta medida a evitar la manipulación de que son objeto los agricultores en provecho de comerciantes y especuladores.

Para obtener una estimación del precio que debe recibir el agricultor, es preciso deducir de los precios cotizados en el mercado interno, todos los gastos de mercadeo, o sea los costos de acopio, clasificación, envase, fletes y comisiones. No obstante, los mecanismos de los precios en México están muy lejos de funcionar de esta manera.

Según un estudio reciente hecho en base al mercadeo de 32 productos perecederos, se calculó que existía un margen del 276% entre la cantidad que recibe el agricultor y la que paga el consumidor (1). Compradores rurales, comisionistas, introductores, mayoristas, medio mayoristas y detallistas intervienen en el proceso, recibiendo el agricultor sólo un 30% de dicho margen. El detallista es quien absorbe el mayor porcentaje ya que al ser quien maneja menores volúmenes requiere elevar más su utilidad. Los personajes que intervienen pueden variar enormemente, así como los márgenes de comercialización que en ocasiones se han detectado hasta del 800% entre la cantidad pagada al productor y el precio que da el consumidor. Asimismo, se ha observado que entre mayor sea el grado de perecibilidad del producto, es menor el número de intermediarios que los manipulan, no queriendo esto decir que necesariamente los márgenes de comercialización no puedan ser demasiado grandes en los productos de más corta vida. (Ver cuadro No. 5).

Finalmente, es importante indicar que en la intermediación no todos los ingresos representan ganancias comerciales. La comercialización supone gastos en el envase, transporte, almacenamiento y, en ocasiones, cierta transformación. Estos servicios agregan dosis de trabajo y valor a la mercancía, por lo que es lógico que el costo de ésta aumente y su precio sea mayor al llegar al consumidor. Sin embargo, es común en la comercialización de productos agrícolas en México, que exista solamente traslados de dominio de la mercancía sin agregarle ningún valor, en cuyo caso la posesión de la mercancía reporta al comerciante

ganancias netas sin ningún desembolso de su parte. De cualquier manera, es el productor quien invierte una mayor cantidad de capital y trabajo, además de que sus riesgos también son mayores. A pesar de ello sus percepciones no significan más que una pequeña parte del precio final del producto.

7. - ORGANIZACION.

Debido a los importantes descensos que se han registrado en la producción agrícola de los últimos años, a los bajos niveles de vida y ocupación del campesinado y a las consecuencias que estos problemas acarrearán, los organismos públicos han tomado como meta prioritaria las acciones que conduzcan a la corrección de tales deficiencias dentro del sector agrario. Entre dichas acciones el fomento de la organización campesina ha sido manifestado como aspecto de primer orden en los programas de producción y bienestar campesino, pues en la medida en que los campesinos se encuentren organizados podrán tener una mejor participación en los procesos comerciales, en la obtención de créditos e insumos de la producción y en la toma de decisiones políticas que los afectan. Al contar con organismos de representatividad aumentará la posibilidad de que sean satisfechos sus intereses, mientras que el campesino individual se encuentra incapacitado, desde el punto de vista práctico y legal, para efectuar demandas ante las autoridades.

La existencia de una organización entre la mayoría de los campesinos reportaría todas estas ventajas, pero su constitución supone el rompimiento de barreras que han sido infranqueables desde hace varias décadas. En primer lugar, la gran diversidad de intereses en las ideas, en la cultura y en los estratos socio-económicos de la población campesina, suponen una tarea muy complicada a cualquier intento de unificación. Además, existen factores de orden psicológico, pues las condiciones de explo

tación, manipulación y engaño a que han estado sujetos los campesinos durante tantos siglos, ha dejado en ellos una actitud de escepticismo y desconfianza ante cualquier acción que requiera de su contribución y apoyo. Por otra parte, también existen factores como el analfabetismo y el aislamiento geográfico que dificultan su organización.

a) Organizaciones Nacionales.

Como consecuencia a todos estos problemas el campesinado mexicano se encuentra extremadamente desunido. De acuerdo con el Censo de Población de 1970, de cada 100 campesinos, solo treinta se encuentran afiliados a alguna organización, de los cuales la Confederación Nacional Campesina absorbe a doce, el Consejo Agrarista Mexicano a siete, la Central Campesina Independiente a siete y las Organizaciones restantes incorporan a dos de cada 100 campesinos (1).

Las organizaciones de productores en México todavía no están estructuradas de tal manera que puedan ofrecer a sus agremiados una variedad extensa de servicios técnicos. En el caso de la comercialización, dentro de las grandes confederaciones de orden político, solamente la C.N.C. y el C.A.M. empiezan a dar servicios que se relacionan directa o indirectamente con el mercado. Existen además otras organizaciones de importancia como lo son La Unión General de Obreros y Campesinos, la Central Campesina Independiente, la Confedera-

(1) Datos proporcionados por el Consejo Agrarista Mexicano.

ción Nacional de la Pequeña Propiedad, etc., de las cuales se hará una pequeña descripción de su trayectoria y funciones en los siguientes párrafos.

(1).

C.N.C.

La C.N.C. fue fundada formalmente en 1938 y, actualmente, es la Organización campesina más fuerte del país. En ella se encuentran agremiados ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios, además de una gran cantidad de asociaciones de productores. No se ha llevado hasta la fecha un registro que contenga el número total de asociados, pero se calcula en más de tres millones de personas. "La importancia nacional de la C. N. C. no solo reside en el número de sus miembros, sino en su peso político como uno de los tres sectores fundamentales del Partido Revolucionario Institucional. Su capacidad de movilizar a los campesinos para finalidades políticas determinadas, le asegura una gran influencia política". (1).

La C. N. C. ha influido desde su fundación en los aspectos comerciales de la producción agrícola. Si bien ha presionado a las diferentes autoridades gubernamentales para que concedan mayores servicios a los campesinos, prácticamente poco ha intervenido directamente en la organización y manejo de empresas ejidales o campesinas. Asimismo, no ha habido una política sistemática por parte de la C. N. C. que les ayude a constituirse en empresas que puedan intervenir en la producción, industrialización, distribución y comercialización de productos agrícolas. Las actuales estructuras legales internas que rigen la vida de las organizaciones campe

(1) En base a datos proporcionados por la Asesoría de la Jefatura del D. D. F.

(2) "Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México". (C. D. I. A.)
Varios Autores. FCE, México 1974 p. 610.

sinas en México son inadecuadas para cubrir satisfactoriamente este aspecto, tan esencial para promover el desarrollo del agro.

Excepción hecha a esta limitación son las acciones de la C.N.C. para influir en la creación del Instituto Mexicano del Café; La Unión Nacional de Cañeros y El Fideicomiso del Algodón. Además, es importante señalar la intervención de la Confederación para el incremento de los precios de garantía y en denuncia de especuladores y acaparadores de productos agrícolas

En últimas fechas la C.N.C. ha estado tratando de implantar la comercialización colectiva en los ejidos, de manera que todos los miembros de un determinado ejido reúnan su producción y, posteriormente, la ofrezcan en el mercado como un sólo oferente, lo que significará un mejor precio para sus cosechas.

La crítica más frecuente que se le ha formulado a la C.N.C. ha sido por el hecho de que desvía mucho sus intereses hacia la política electoral, utilizando para ello a la población campesina en lugar de impulsar su desarrollo y bienestar.

C.A.M.

El C.A.M., organismo de reciente creación, fue formado hace 4 años a raíz, como se verá después, de una dificultad entre los dirigentes de la C.C.I. que dió por resultado la separación de un grupo importante que formó dicho organismo.

sinas en México son inadecuadas para cubrir satisfactoriamente este aspecto, tan esencial para promover el desarrollo del agro.

Excepción hecha a esta limitación son las acciones de la C.N.C. para influir en la creación del Instituto Mexicano del Café; La Unión Nacional de Cañeros y El Fideicomiso del Algodón. Además, es importante señalar la intervención de la Confederación para el incremento de los precios de garantía y en denuncia de especuladores y acaparadores de productos agrícolas.

En últimas fechas la C.N.C. ha estado tratando de implantar la comercialización colectiva en los ejidos, de manera que todos los miembros de un determinado ejido reúnan su producción y, posteriormente, la ofrezcan en el mercado como un sólo oferente, lo que significará un mejor precio para sus cosechas.

La crítica más frecuente que se le ha formulado a la C.N.C. ha sido por el hecho de que desvía mucho sus intereses hacia la política electoral, utilizando para ello a la población campesina en lugar de impulsar su desarrollo y bienestar.

C.A.M.

El C.A.M., organismo de reciente creación, fue formado hace 4 años a raíz, como se verá después, de una dificultad entre los dirigentes de la C.C.I. que dió por resultado la separación de un grupo importante que formó dicho organismo.

Su area de mayor influencia es Veracruz, aunque cuenta con agremiados en todo el país. El número de miembros se calcula en medio millón; sin embargo, la cifra exacta se desconoce debido a que no se lleva un registro.

En agosto de 1973 empezó a funcionar dentro del C.A.M. - el Departamento de Comercialización y Fomento Industrial, como respuesta a la necesidad que tiene el campesino de encontrar los mercados y precios justos para sus productos, así como de someterlos a procesos industriales. Este departamento tiene dos funciones: realiza un papel de orientador y establece el enlace entre productores y compradores. Regularmente ésta conexión la efectúa con Conasupo y, cuando lo hace con particulares, procura lograr el precio que más beneficie al agricultor.

Actualmente existe un plan piloto con el jitomate, que consiste en lo siguiente: el productor clasifica su jitomate en 1a., 2a., 3a., 4a., y 5a., de éstos, los 3 primeros son para el mercado, y los dos últimos se procesan en una planta industrial propiedad de los ejidatarios y de una empresa privada. Los ejidatarios contarán con el 45% de las acciones y la empresa privada con el 55% restante. Para esto es necesario que los productores se encuentren organizados en ejidos colectivos.

El mismo plan, aunque con el limón, se encuentra trabajando ya en las cercanías de Colima, donde existe una fábrica propiedad de un ejido colectivo que procesa el limón para extraer su aceite.

En los contratos de compra para el jitomate que consigue el C.A.M. para los agricultores, existe una cláusula en la que, según un cálculo de la producción futura del ejidatario, se le anticipa el pago de \$.30 por kg. y, además, que el saldo restante se pagará al momento de entregar, su producción. El pago se realiza de acuerdo a los precios que existan en el mercado en ese momento.

Una de las metas que el C.A.M. se ha propuesto consiste en tratar de incrementar en la medida de sus posibilidades, la creación de ejidos colectivos.

C.C.I.

En enero de 1963 se constituye la Central Campesina Independiente con la asistencia de un numeroso grupo de líderes campesinos; dos mil delegados que representaban medio millón de trabajadores del campo. En un principio la Central estaba integrada por miembros del Movimiento de Liberación Nacional, del Partido Comunista y algunos campesinos independientes de la C.N.C. Sus objetivos iniciales fueron la organización de los campesinos sin tierra y luchar junto a los ejidatarios en pro de la dotación de agua, tierra y crédito (1). Un año después de su creación hay una escisión dentro de la C.C.I., permaneciendo una sección - la de Ramón Danzós - ligada al Partido Comunista y la segunda - representada por Alfonso Garzón y Humberto Serrano - que más tarde se afilió al PRI de lo cual obtuvo la diputación Garzón.* Posteriores dificultades provocaron la separación de Humberto Serrano quien años más tarde funda el Consejo -

(1) Gómez Jara, Francisco. El Movimiento Campesino en México. Editorial Campesina, México, 1970, p. 229

* La información sobre las actividades de la C.C.I. que aparecen en este trabajo se refieren a la sección representada por Alfonso Garzón.

Agrarista Mexicano.

Según la opinión de sus dirigentes, la Central Campesina - Independiente cuenta con más de un millón y medio de agremiados, distribuidos en toda la República. Su área de mayor influencia se localiza en los estados de la región del bajo y la zona norte del país. En donde se influencia es mínima, o nula, es en los estados de Tlaxcala, Hidalgo, Puebla y Guerrero.

El servicio más importante que presta la Central es el de asesoría jurídica. En la ciudad de México se localizan las oficinas generales de la organización; aquí el Departamento Jurídico da auxilio a los agremiados que lo soliciten. En el resto de la República están diseminados los comités estatales en las capitales de los estados, así como los comités regionales y municipales que atienden en forma directa al campesinado.

La Central no interviene en la comercialización de productos agrícolas, salvo en el caso de que haya existido una sobreproducción extraordinaria, donde entonces se trata de colocar los excedentes ya sea en la Conasupo, o con los particulares. Sin embargo, en circunstancias normales se deja que los agremiados comercialicen libremente sus productos.

U.G.O.C.M.

La Unión General de Obreros y Campesinos de México, organización de izquierda que se propone la unión de trabajadores del campo

y obreros industriales, fue fundada en 1949. En un principio estuvo estrechamente ligada al PPS, pero en 1968 se desvinculó totalmente del partido por razones de orden electoral. En sus años de vida ha ido perdiendo varias organizaciones afiliadas, principalmente sindicatos obreros, debido a que el Gobierno no les reconocía personalidad jurídica a través de la Secretaría del Trabajo. En cambio, en el sector campesino ha venido ganando adeptos. En la actualidad se desconoce el número de sus miembros.

Las personas y organizaciones afiliadas a la U.G.O.C.M. son muy variadas: ejidatarios, trabajadores agrícolas sin tierra, comites agrarios ejecutivos y cooperativas de producción y de consumo.

Entre las funciones y servicios que presta a sus agremidos, la U.G.O.C.M. no interviene en la comercialización de productos agrícolas. En este sentido, son los propios agricultores afiliados a la Unión, los que se encargan de buscar mercados para sus productos.

C.N.P.P.

Con el propósito de tener una organización más eficiente en la comercialización internacional de productos agrícolas, la C.N.P.P. creó recientemente la Dirección de Comercio Exterior, cuyos proyectos que serán descritos a continuación todavía no se han llevado a la práctica.

Esta Dirección tiene como funciones establecer los sistemas de control de producción y se encarga de concentrar los acuerdos comerciales necesarios para la venta de productos agropecuarios en el extranjero, además, se ocupa de vigilar todo lo que respecta a volúmenes, precios, empaque, presentaciones, variedades, transporte, seguros y en general todos los factores que intervienen en el proceso de producción y venta de dichos productos.

Con objeto de darle un impulso mayor a las exportaciones, la C.N.P.P. adquirirá un crédito a través de Agruprim, institución francesa de financiamiento, que aparte de la ayuda monetaria, otorgaría ayuda técnica al campo e introduciría innovaciones en los métodos de empaque y transporte.

Uno de los principales problemas que ha padecido el comercio internacional de nuestro país, es el comercio triangular, lo que nos impide lograr mejores mercados y precios para nuestros productos. A través de este proyecto, se trataría de lograr: a) Créditos; b) Asistencia técnica en la producción, el empaque y el transporte; c) Mejorar métodos de transporte, contando en un principio con barcos franceses, para el traslado de nuestros productos; d) Diversificar el mercado, dejando de depender de uno sólo; e) Diversificar las exportaciones, que en una primera fase consistirían en productos agrícolas, pero posteriormente se comercializaría también con productos industriales; f) Penetrar al Mercado

Común Europeo, dándole primacía a Francia, pero no exclusividad; g)- Contacto con compañías extranjeras para vender al precio libre internacional; h) El obtener mejores precios por los productos.

En 1974 la C.N.P.P., creó la Confederación Nacional de Cooperativas Agropecuarias, cuyo objetivo central consiste en otorgar créditos a cooperativas y comercializar, tanto en el interior como en el exterior, no sólo productos agrícolas naturales, sino también aquellos que han sido sometidos a algún proceso de transformación industrial.

Según la opinión de sus directivos, la creación de esta Confederación se llevó a efecto en respuesta a los deficientes canales de distribución que existen en todo en país.

b) Asociaciones.

Según datos recientes de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, que es el organismo encargado de registrar las organizaciones agrícolas, existen en el país 2330 asociaciones agrícolas locales, 155 uniones agrícolas regionales y 16 confederaciones nacionales. Esta misma Secretaría es la que autoriza la constitución de tales asociaciones, con lo cual se les dota de personalidad legal. (1).

En la Ley de Asociaciones Agrícolas se determinan las funciones de las organizaciones agrícolas. Los ordenamientos de esta ley se caracterizan por su imprecisión y falta de elementos técnicos, ello es --

(1) Datos proporcionados por la Secretaría de Agricultura y Ganadería.

comprensible en gran parte porque data del año de 1932, fecha desde la cual no ha sido modificada a pesar de las transformaciones que ha habido en el agro y en las técnicas de administración y explotación agrícolas.

De acuerdo con la Ley los productores agrícolas podrán organizarse en asociaciones locales, regionales y nacionales. Las asociaciones locales están integradas por diez o más productores especializados, esto es, aquellos que se dediquen a cultivar predominantemente un producto. Cuando en una región lleguen a formarse tres o más asociaciones locales, se establecerán las uniones agrícolas regionales las cuales, mediante los delegados que se designen, formarán las confederaciones nacionales de productores agrícolas.

Según las disposiciones dictadas por la Ley de Asociaciones, éstas deben fomentar la unión y cooperación entre los productores a través de la organización de asambleas, convenciones y exposiciones que propicien la solidaridad y colaboración mutua entre los dos sistemas de tenencia de la tierra en el país. Además, las asociaciones deben abogar ante las autoridades por los intereses de sus miembros, tramitando la obtención de créditos, insumos para la producción e interviniendo en los aspectos legales que conciernen a la actividad agrícola.

Las asociaciones se sostienen por medio de cuotas anuales, con ellas se forma el patrimonio que es administrado por un patronato pa

ra los diversos gastos que suponga el desempeño de sus funciones. Entre ellas destaca por su importancia los servicios de contabilidad agrícola, que tienen como fin el que el agricultor conozca sus costos de producción y determine los cultivos más adecuados desde el punto de vista económico.

En las campañas agrícolas de la S.A.G., las asociaciones colaboran en la realización del combate de plagas, epizootias y demás factores adversos a la producción agrícola.

En cuanto a la comercialización, la Ley de Asociaciones dicta que éstas deben organizar a los productores para la venta en común de sus cosechas, así como también para la dotación de servicios de selección, clasificación, almacenamiento, empaque y de ser posible, transformación de sus productos de manera que lleguen al consumidor en la mejor forma posible.

En México las organizaciones agrícolas que operan con mayores servicios para sus agremiados son las que reúnen a los agricultores de exportación. Ejemplo de ello son la Confederación de Asociaciones Agrícolas del estado de Sinaloa y diversas asociaciones agrícolas del estado de Sonora, las cuales cuentan con laboratorios y campos de experimentación, centros de computación e información y otros servicios mediante los cuales logran dotar a los productores de los medios necesarios para adquirir una alta eficiencia y calidad en su producción. Asimismo, la existencia del centro de investigaciones agrícolas del noroeste, organismo en el que Nor

man Borlaug, Premio Nobel de la Paz, experimentara la obtención del trigo híbrido y otros granos de alta calidad y resistencia, es otro de los factores que han contribuido a dotar de servicios provechosos a las organizaciones agrícolas del noroeste. Por el contrario, son muy pocas las organizaciones agrícolas del centro y sur de la República que cuentan con servicios tan avanzados. En cierta medida, la inexistencia de servicios eficientes en las organizaciones agrícolas de esta zona de la República es un factor que contribuye a la disparidad regional del desarrollo agrícola en México.

c) Intervención del Gobierno.

Hasta hace pocos años la intervención del gobierno en el mercado de los productos agrícolas se había limitado prácticamente a la regulación de precios y participaba muy marginalmente en aspectos de la comercialización de dichos productos.

Durante la administración del General Cárdenas empezaron a funcionar algunos organismos interventores del mercado. En 1937 se fundó el Comité Regulador del mercado del trigo, sustituido en 1938 por el Comité Regulador del mercado de Subsistencias y en 1941 por la Nacional Reguladora y Distribuidora. Más tarde, en 1943 se creó una empresa formada por el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco de Crédito Ejidal llamada el Comité de Aforos.

En 1950 la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana se constituyó para sustituir a la mencionada Nacional Reguladora y Distribuidora. La labor de CEIMSA, en el manejo del maíz, frijol y arroz, fue muy criticada durante sus tres primeros años por los insatisfactorios resultados de sus sistemas de compra, distribución y venta de dichos productos. A partir de 1953 se dictó un plan de emergencia para contrarrestar las malas cosechas de este año, se impidió el alza de precio de los productos fijándoles un precio máximo. En aquel año el precio del maíz en México era un 20% inferior al precio del producto en los Estados Unidos de Norteamérica (1). Pasadas las crisis de aquellos años, en 1958 la CEIMSA amplió sus funciones iniciado a dar, en muy baja escala, servicios asistenciales, a fomentar el consumo, crear algunas industrias y a emitir ayuda financiera a los agricultores. En 1959 se le dotó de mayores responsabilidades encargándosele la planificación, control y sostenimiento de precios de garantía, principalmente del maíz, trigo y frijol. Almacenes Nacionales de Depósito (ANDSA) coadyuvó en dichas funciones atendiendo la recepción, pesado, certificación de calidad, almacenamiento y distribución de los productos adquiridos.

Con vistas a extender y mejorar la intervención del gobierno en el mercado, en 1965 se crea la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, dándosele amplias facultades legales y vastos recursos económicos para el desempeño de sus actividades.

La CONASUPO realiza estudios de carácter económico para-

tener una base en la fijación de precios de garantía según costos de producción y grados de calidad, de acuerdo con las condiciones en que se realiza la producción en cada uno de los artículos de primera necesidad; además, analiza los datos sobre excedentes o faltantes, requerimientos probables y rendimientos regionales y con ello sugiere la superficie a sembrarse para aumentar, conservar o disminuir las áreas de cultivo y las existencias futuras. En igual forma la CONASUPO tiene facultades para importar o exportar, en las cantidades que estime convenientes, los productos agrícolas necesarios para mantener el equilibrio interno y el abastecimiento en sus niveles recomendables. (1)

La CONASUPO ha dado origen a las siguientes empresas que desempeñan funciones muy específicas: Distribuidora Conasupo, S.A. (DICONSA), Maíz Industrializado Conasupo, S.A., (MINSA), Trigo Industrializado Conasupo, S.A. (TRICONSA), Leche Industrializada Conasupo, S.A. (LICONSA); Bodegas Rurales Conasupo, S.A. (BORUCONSA); Almacenes de Ropa Conasupo, S.A. (ARCONSA); Centros Conasupo de Capacitación Campesina, S.C. (CECONCA); Abastecedora Conasupo, S.A. (ACONSA); Materiales de Construcción Conasupo, S.A. (MACONSA).

El aumento gradual de las empresas que sirven a la CONASUPO en un reflejo su creciente desarrollo y participación en actividades dentro del agro y mercado mexicanos. La CONASUPO y sus filiales manejaron en 1970 recursos totales del orden de cinco mil millones de pesos; la cifra para 1974 ascendió a 10 mil millones. Asimismo, en 1970 contaron

(1) Secretaría de la Presidencia. Base Legal de los Organismos Descentralizados. México, 1974, p. 105.

ba con solo cuatro filiales y mil establecimientos al menudeo; para 1973 sus empresas se elevaron a nueve y sus establecimientos a cerca de cuatro mil. Durante la administración de Echeverría, la CONASUPO puso en movimiento más de 20 mil millones de pesos para proteger al ingreso rural y el poder de compra en las ciudades. Esto significa que cada día aplicó a tal propósito 20 millones de pesos y vendió 10 mil toneladas de substancias básicas (1).

En cuanto a las acciones que favorecen directamente al campesino la CONASUPO ha abierto las primeras 500 tiendas rurales por cooperación, fomentando el empleo racional del ingreso del campesino. Se han elevado, en cifras sin precedentes, los precios de garantía y se han establecido 1600 centros de compra de productos del campo.

Otro organismo público descentralizado que organiza a los campesinos (ejidatarios) por medio de la administración de sus recursos es el FONAFE. La institución de los fondos comunes ejidales tuvo su origen en el régimen de Lázaro Cárdenas, quien impulsó la organización colectiva del ejido para asegurar, con el reparto de los fondos comunes, una participación de los campesinos en las tareas colectivas y en el fruto de su trabajo. Pero fue hasta 1959, cuando Adolfo López Mateos promulgó un reglamento para el control y vigilancia de los fondos comunes y creó, para su manejo, un comité técnico con la participación de varias secretarías y departamentos de estado responsables de la Re-

(1) De la Vega Domínguez, Jorge, El Gobierno Mexicano Presidencia de la República, Septiembre de 1974 p. 242.

forma Agraria y un representante del sector campesino ejidal. Durante los diez años siguientes, FONAFE, como fideicomiso depositado en el Banco Nacional de Crédito Ejidal, se dedicó a realizar los programas de obras que le permitieron los limitados recursos de sus unidades cuentahabientes.

En 1969, en la campaña política de Luis Echeverría, los ejidatarios le solicitaron la reorganización de FONAFE para que éste pudiera otorgar créditos a los ejidos y comunidades no depositantes de fondos comunes e hiciera más ágil su funcionamiento. Para ello se presentó al Congreso una iniciativa para que el FONAFE fuera institucionalizado en la Nueva Ley de Reforma Agraria.

Finalmente, para hacer más eficaces sus operaciones financieras y ampliar su capacidad para establecer industrias ejidales, en 1972 se adicionó a la Ley Federal de Reforma Agraria el Art. 167 Bis, que vino a otorgar a FONAFE personalidad jurídica y patrimonio propio. En consecuencia, la Secretaría de Patrimonio Nacional otorgó a FONAFE, su registro de Ley como Organismo Público Descentralizado del Gobierno Federal.

El sector ejidal del país, tradicionalmente dedicado a las actividades primarias — sembrar y cosechar — ahora comienza a organizarse en empresas ejidales para industrializar y comercializar directamente su producción.

Para apoyar este esfuerzo campesino, el FONAFE promue-

ve el establecimiento de industrias, talleres o fábricas que por su rentabilidad o su bajo costo de instalación, o su sencillo manejo y mantenimiento económico, permitan al ejido beneficiarse con el valor agregado de la transformación de sus productos básicos y, por otra parte, sin depender de los incontrolables elementos de la naturaleza, puedan planear su desarrollo colectivo.

Para dar una idea más amplia de la función del FONAFE dentro de la organización y fomento de las actividades ejidales, a continuación se enumeran sus actividades principales: 1. - Vigila y controla la recepción, depósito y gasto de los Fondos Comunes Ejidales con la participación del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización- el Banco de México, y Nacional Financiera; 2. - Auxilia al sector ejidal en la planeación de sus inversiones cuando, para construir obras de carácter productivo; de beneficio social o para comprar bienes y servicios, los ejidos deciden aplicar sus fondos comunes; 3. - Promueve la organización, establecimiento y operación de empresas ejidales que directamente o asociadas con el Estado o con particulares, explotan sus recursos naturales o transforman sus productos forestales, agrícolas y pecuarios, turísticos, artesanales, pesqueros, etc. 4. - Proporciona apoyo técnico y financiero a las Empresas Ejidales para que comercialicen directamente su producción; 5. - Interviene en el procedimiento de expropiación de terrenos ejidales y en los avalúos correspondientes; 6. - Interviene a la entrega de indemnizaciones que reciben los ejidos y comunidades y ejidatarios en particular por la expropiación de sus bienes; 7. -

Promueve la capacitación de mano de obra campesina para la operación de Empresas Ejidales Forestales, Agropecuarias, Artesanales y Turísticas así como las dedicadas a producir materiales para la construcción;

8. - Administra los recursos provenientes de la regularización de zonas urbanas ejidales; 9. - Interviene en la planeación y financiamiento de fraccionamientos ejidales; 10. - Ejercita la acción de reversión a que se refiere el Art. 126 de la Ley Federal de Reforma Agraria, para rescatar predios ejidales expropiados que no fueron dedicados a los fines con que se expropiaron a los ejidos; 11. - Otorga créditos a ejidos y comunidades para el establecimiento de empresas agroindustriales, forestales, pesqueras, artesanales, turísticas, de servicios, etc.; 12. - Promueve la construcción y desarrollo de empresas mixtas — coparticipación de ejido y particulares inversionistas — para el aprovechamiento integral de los recursos del ejido. (1)

Otro organismo descentralizado que promueve, entre sus diversas metas, la organización del agricultor, es la CONAFRUT. Los antecedentes legales para la creación de esta comisión se iniciaron con la Ley de Fruticultura de 1934, y con el reglamento de la Comisión Nacional del Olivo de 1952. Aunque su creación obedece a un decreto presidencial expedido en 1961, no es sino hasta 1971 cuando empieza sus actividades.

La CONAFRUT tiene a su cargo las siguientes atribuciones:

- (1) FONAFE, Operación e Importancia de FONAFE, en el Desarrollo Agro-Industrial del País. Colección "El Ejido Industrial", No. 2. México, 1973.

- 1) promover el mejoramiento técnico de las explotaciones frutícolas; 2) estudiar las normas de calidad en la selección, almacenamiento y empaque y promover su reglamentación; 3) ayudar al establecimiento de plantas industriales que beneficien a los fruticultores; 4) promover el otorgamiento de créditos a fruticultores; 5) coordinar trabajos de investigación y experimentación con organismos afines; 6) establecer escuelas de educación agrícola superior; 7) realizar estudios sobre el mercado; 8) promover la organización de los productores de frutas y 9) fomentar el consumo de frutas. (1)

A pesar de contar con solo cuatro años de vida, la CONAFRUT ha llevado a cabo una intensa labor en el mejoramiento de la técnica y comercialización frutícolas. Sin embargo, desde el punto de vista del interés social general, estos beneficios solo han llegado a los estratos medios y altos de la población agrícola. En términos generales, el fruticultor es un productor con suficientes recursos económicos, ya que al invertir en una huerta de árboles frutales, no podrá hacer la recolección hasta después de tres o cuatro años de iniciada la plantación. Aunque existen frutos como la papaya, el melón y la sandía, cuya recolección se realiza unos meses después de la siembra, son casos más bien excepcionales dentro de la fruticultura.

En virtud de la importante demanda interna y externa de frutas y de la alta rentabilidad de este tipo de agricultura, sería conveniente que organismos como la CONAFRUT fomentaran la actividad frutícola entre los campesinos de menores recursos con vistas a la elevación de sus niveles.

(1) Secretaría de la Presidencia, 1974, p. 74.

les de vida.

Para Rodolfo Stavenhagen (1) existen tres tipos de problemas que probablemente afectarán negativamente todo intento de organización campesina para la producción en las actuales circunstancias. En primer lugar, la organización de empresas ejidales en el marco del sistema capitalista dominante, tenderá a transformarlas a su vez en empresas capitalistas cuyo objetivo final será el lucro. En la medida en que esto suceda, los criterios de "justicia social" o "eficiencia social" que inspiran los intentos de organización serán empujados a segundo plano.

En segundo lugar, la explotación y descapitalización de los campesinos pobres tiene lugar no tanto a nivel de las relaciones de trabajo, sino al de las relaciones comerciales y crediticias. Mientras no se nacionalice y socialice el comercio de los productos e insumos agropecuarios, así como las actividades crediticias, aún la mejor organización productiva ejidal será explotada a su vez por quienes controlan el crédito, el transporte y el mercadeo, actividades que en el campo generalmente son monopólicas. La organización productiva, para cumplir con su objetivo que es el bienestar campesino, sólo puede ser un primer paso en una cadena de modificaciones de la estructura agro-comercial. De no ser así, será fácilmente presa de los tradicionales mecanismos de explotación capitalista del campesino.

En tercer lugar, la mayoría de los campesinos más pobres-

(1) Stavenhagen, Rodolfo "Alternativas en el campo", Excelsior, 4 de febre

y necesitados de México no son ni siquiera ejidatarios, pero viven en todas partes en estrecho contacto con éstos. Si la organización económica para la producción enfoca exclusiva o preferentemente a los ejidatarios, estos pueden fácilmente transformarse en nuevos explotadores de sus compañeros menos afortunados. En la medida en que determinadas empresas ejidales lleguen a constituir un éxito económico, se pondrán en marcha nuevos procesos de polarización social que harán más difícil el progreso de minifundistas, aparceros y jornaleros, no incluidos en la organización.

Los anteriores consideraciones no significan un rechazo a la alternativa de la organización de los campesinos para la producción, que en la coyuntura actual sea probablemente la estrategia más factible para lograr la elevación de los niveles de vida de una parte importante de la población rural.

CAPITULO NUMERO TRES

LA COMERCIALIZACION Y EL NIVEL DE VIDA DEL AGRICULTOR

CAPITULO NUMERO TRES

LA COMERCIALIZACION Y EL NIVEL DE VIDA DEL AGRICULTOR

1. - INGRESOS.

Uno de los desajustes más graves de la estructura socio-económica mexicana se encuentra en la deficiente distribución del ingreso que, dentro del ámbito de la población agrícola, se manifiesta con mayor agudeza. Motivo de preocupación han sido los resultados de diversos estudios realizados al respecto, y por los cuales se ha demostrado cierta tendencia regresiva que viene afectando gradualmente los niveles de vida de los sectores asalariados y, especialmente, al campesinado; o sea, se ha venido observando una propensión a la depauperización de los niveles más bajos de la población y, en contraposición, un proceso de concentración persistente y beneficiador exclusivo de los poseedores de capital. A pesar de que muchos autores consideran que, en una primera etapa del desarrollo, el proceso de concentración es una consecuencia inevitable de la política económica, ya que debe asegurar la formación de capital (1), lo cierto es que dicha concentración del ingreso está limitando el desarrollo actual de México, debido a que se está impidiendo que el país tenga una base amplia y firme para la expansión de la producción industrial y los servicios y aún para la propia expansión de la pro-

(1) Solís, Leopoldo. La Realidad Mexicana: Retrovisión y Perspectivas. Siglo XXI Editores. México, 1971 p. 64.

ducción agrícola (1).

Las razones de la inequitativa distribución del ingreso en México se hayan complejamente entrelazadas en factores de orden económico, político, social y cultural. Ciertamente las presiones demográficas y la incapacidad del sector agrícola e industrial para absorber la creciente oferta de mano de obra, han propiciado el subempleo rural y urbano, pero también ha ayudado a acentuar las diferencias el hecho de que la carga fiscal no se distribuye equitativamente entre los contribuyentes, además de que la carencia de gravámenes a las inversiones de escaso beneficio social ha impedido que los mecanismos de redistribución del ingreso funcionen con amplitud. La baja productividad, la carencia de créditos y asistencia técnica, en el caso particular de los agricultores, aunado a la existencia de dos millones y medio de jornaleros (2) con una débil capacidad de negociación laboral frente a los terratenientes, han sido los principales factores del bajo ingreso de la población agrícola.

Resulta curioso observar como para los industriales y empresarios la máxima preocupación por el bajo ingreso del sector agrícola, radica en que debido a la pobreza de ese "mercado" tan vasto, sus industrias no pueden operar a los niveles de eficiencia por ellos deseados. Dicha preocupación se halla contenida en una publicación anual de orientación para ejecutivos:

(1) Reyes Osorio S. y Eckstein Salomón, 1974, p. 18.

(2) Secretaría de Industria y Comercio. "IX Censo General de Población" 1970.

"Si se considera que la población económicamente activa, es ligeramente superior a 13.4 millones de personas y que más de 7.5 millones derivan sus ingresos de las actividades relacionadas con la agricultura (en su mayoría en forma muy limitada), se puede apreciar claramente el deficiente marco estructural del mercado interno mexicano.

"Desde el punto de vista del hombre de negocios, esto significa que teóricamente alrededor de la mitad del mercado nacional para bienes y servicios se sitúa en el sector agrícola. Pero además, el 70% de esta población labora en tierras pobres, sobre explotadas, de temporal y de muy bajo rendimiento por hectárea (que en su mayor parte se destina al autoconsumo). De éstos campesinos, 3.8 millones no poseen tierras propias que cultivar y constituyen el grueso de los trabajadores agrícolas o jornaleros.

"Esta situación representa una presión económica y social cada vez más severa sobre todos los demás sectores de la economía y limita el avance del desarrollo del país. Con aproximadamente 6 millones de trabajadores (46% de toda la fuerza de trabajo) y sus familias viviendo a niveles de subsistencia en el sector rural, más casi otros 2.6 millones que viven al nivel del salario mínimo, puede verse claramente que una de las características básicas del mercado interno para los artículos manufacturados es un raquitismo en el poder de compra de la población, situación que impide que la industria mexicana opere a nive-

les de eficiencia. Esta situación, desde luego, conduce a una estructura de costos y precios muy elevados que, a su vez, agudiza ese problema básico del raquitismo del mercado" (1).

Existen pocas estadísticas sobre la distribución del ingreso en México, especialmente en el campo, sin embargo, con los datos existentes es posible realizar un breve análisis.

El Banco de México llevó a cabo en 1968 una extensa -- investigación sobre los ingresos y gastos familiares que, por su contenido se presenta como la más completa en materia de ingreso agrícola. (2).

En primer término dicha encuesta logró evidenciar la disparidad existente entre familias agrícolas y no agrícolas, ya que del total de ingresos captados en la investigación el 22% lo percibían familias agrícolas y el restante familias no agrícolas. Consecuentemente, se comprueba que, como se indicó anteriormente, las familias agrícolas conforman un mercado con poder de compra muy limitado, pues del gasto total captado en la encuesta apenas realizan un 24%, en tanto que las no agrícolas efectúan el 76% restante del gasto.

El ingreso regular promedio mensual en el país, según datos de la misma encuesta, era de \$ 1 884.00, el cual se componía de -

- (1) Publicaciones Ejecutivas de México. Business Trends. "La Economía Mexicana" Mexico, 1972.
- (2) Banco de México "La Distribución del Ingreso en México". F.C.E. - 1974.

un ingreso de las familias agrícolas de \$ 1 024.00 y de \$ 2 483.00 de las no agrícolas. Es decir, el ingreso de las familias agrícolas representa algo más de la mitad (54%) del ingreso promedio nacional y equivale a las dos quintas partes del reportado por las familias cuyo jefe se dedica a las actividades no agrícolas.

De acuerdo con los datos de esta encuesta es posible estratificar a la población por su ingreso en tres categorías: en el estrato comprendido entre los \$ 1 001.00 a 3,000.00 dentro del cual se encuentra el ingreso medio familiar mensual del país, aparece el 41% de las familias, misma proporción que se encuentra en el estrato más bajo, en tanto que sólo el 18% restante se ubica en niveles superiores al medio nacional. En cuanto a las familias cuyo jefe se dedica a las actividades agrícolas, los datos muestran que dentro del estrato de ingresos medios existe el 19% de las familias; por abajo de ese nivel el 66%, en tanto que sólo un 5% aparece por encima de ese ingreso medio. Por su parte, el 48% de las familias no agrícolas se encuentran en el estrato intermedio y un 26% se ubica por abajo y por encima de ese promedio.

En el cuadro No. 7, puede apreciarse que un 50% del ingreso regular lo percibe el 85% de las familias del país, en tanto que el 15% restante de las familias concentran el otro 50% del ingreso. Este grado de concentración se acentúa en el 5% de las familias con ingresos más altos, que por sí solas reciben casi un tercio (29%) del ingreso total.

Por su parte, la distribución del ingreso por tipos de agricultura presenta, desde otro punto de vista, las mismas condiciones de disparidad y concentración. En efecto, mientras que las explotaciones modernas (7.1% del total) obtienen un ingreso anual promedio de más de 79 mil pesos, las tradicionales (40.5% del total) alcanzan un ingreso casi cinco veces menor (17 mil pesos) y las de subsistencia, que representan más de la mitad de las explotaciones agrícolas, registran un nivel once veces menor, o sea apenas 7 mil pesos anuales. (1).

En cuanto a las formas de tenencia, los predios privados logran siempre un mayor ingreso que las parcelas ejidales. A nivel nacional, los predios privados obtienen un ingreso de un poco más de 25 mil pesos por predio, en tanto que los ejidales no alcanzan ni la mitad de esa cantidad: casi 12 mil pesos por parcela ejidal. Si cada forma de tenencia se desglosa por tipo de agricultura, la diferencia anterior se agudiza en favor de la moderna (132 mil pesos anuales por predio privado y 43 mil pesos por parcela ejidal) disminuyendo en la tradicional (22 mil y 14 mil para privados y ejidales, respectivamente) y sobre todo en la de subsistencia (8 mil y 7 mil pesos anuales) (Ver cuadro No. 3). - Desde el punto de vista regional, estas diferencias se mantienen aunque en muy diferentes magnitudes. Las desigualdades más grandes se observan en las regiones centro y sur, en tanto que las mínimas se registran en Norte-Centro y Central-Norte (1).

Un fiel reflejo de las diferencias regionales en la agricul

(1) Rodríguez Cisneros, Manuel. 1971, p. 172.

(1) Op. Cit. p. 171.

tura se observa en el contraste de los servicios de comercialización que cada una utiliza. Estas diferencias se perciben más claramente desde el punto de vista de la organización de agricultores por regiones: los de la zona norte-centro y central-norte cuentan con asociaciones de productores que se encargan tanto de los aspectos financieros y técnicos de la producción como de dotar a sus agremiados de servicios de comercialización tales como selección, empaque, almacenamiento y transporte. Asimismo, estas asociaciones envían anualmente al exterior comisiones que se encargan de negociar las condiciones de venta más favorables para sus productos. Gracias a todos estos servicios el agricultor comercial recibe excelentes ingresos. Por su parte, los productores de la región centro y sur, simplemente desconocen una organización con tales servicios.

La existencia de organizaciones de agricultores, que funcionaran como empresas comercializadoras de sus productos, contribuiría en gran medida a proteger al campesino del embate del comercio-explotador, el cacicazgo y la usura a que están sometidos una gran proporción de la población agrícola. Por medio del establecimiento de estas organizaciones se podría reforzar la posición del agricultor en el momento de la venta, adoptando medidas tendientes al mejoramiento del mercadeo como las siguientes: introduciendo un sistema de información que oriente al agricultor sobre los precios, las condiciones del mercado; ofreciendo facilidades para la subasta pública de sus productos y exigiendo el pago-

al agricultor en efectivo y en el momento de entrega de la mercancía; - eliminando criterios arbitrarios en las pesas y medidas y haciendo públicos los métodos de venta; fijando, por la vía de la negociación, los gastos máximos de comercialización y estableciendo métodos de fiscalización de los créditos otorgados a los agricultores. Los productores que se encuentran limitados en cuanto a sus excedentes para el mercado, el tamaño de sus explotaciones, el conocimiento de las técnicas comerciales y en cuanto a su capacidad de trato -que son la mayoría en el país- obtienen grandes ventajas al organizarse en torno a asociaciones de productores. Por medio de la negociación en grupo pueden controlar mejor el precio de su producto obteniendo ingresos superiores. Además, al unirse pueden neutralizar el poder monopólico de los compradores y obtener mejores condiciones en el pago que si vendieran en forma independiente. Sin embargo, para los pequeños agricultores que envían al mercado productos variados en cantidades pequeñas e irregulares, resulta muy difícil la organización de cooperativas de comercialización eficaces. Asimismo, son muchos los agricultores analfabetos, con pocos estímulos, apegados a sus viejos sistemas y reacios a cualquier intento de organización. Otros más se encuentran comprometidos con los comerciantes y caciques por ligas personales o deudas contraídas con ellos. - Estas son algunas dificultades que se interponen a las organizaciones de los agricultores con vistas a la elevación de su ingreso.

El problema de los bajos ingresos en el campo tiene su-

raíz, como ya se indicó, en las deficiencias de la estructura agraria, así como en los desajustes generales de la economía nacional, de aquí que en la medida en que puedan modificarse dichas estructuras, se lograría alcanzar una solución real a este problema. Hasta el momento, la mayoría de las acciones del gobierno tendientes al fomento agrario pueden calificarse de paliativos, ya que sólo han logrado soluciones parciales y aisladas a los problemas del campo. No obstante, mientras el gobierno no adopte una posición severa frente a estos problemas, se debe procurar que dichas medidas "atenuadoras" del problema agrario beneficien al mayor número posible de campesinos de los estratos más bajos. Precisamente una de estas medidas es la introducción de mejores sistemas de comercialización una vez que se ha logrado, por medio de la dotación de crédito, técnica e insumos, que el campesino produzca un excedente. El establecimiento de servicios que dan un valor agregado a los productos del campo en los mismos centros de producción, tales como la limpieza, selección, empaque y, de ser posible, transformación, incrementan el valor del producto beneficiando el ingreso del productor. Asimismo, la eliminación de monopolios comerciales locales e intermediarios innecesarios, junto con la implantación de servicios de información sobre precios y condiciones generales del mercado aunado al fomento de las ventas directas, son también factores que favorecen el nivel de vida del agricultor desde el punto de vista de su ingreso.

2. - OCUPACION.

Según el Censo de Población de 1970 la población económica activa ocupada en la agricultura ascendía a cerca de 5 millones de personas, de las cuales el 53% se registró como jornaleros o peones de campo que, en su mayoría, son campesinos sin tierra y que constituyen, desde el punto de vista de la ocupación, el grupo más crítico del sector. Los datos censales indican que la situación laboral del jornalero se ha venido agravando, pues mientras en 1950 se estimaba que trabajaban en promedio 190 días al año, para 1960 se calculó que dicho promedio descendió a 100 días. El acelerado crecimiento demográfico no es la única causa que da origen a la subocupación en el campo ya que, según datos actuales de la Secretaría de Trabajo, en tanto que la población del país va aumentando rápidamente, la tasa de creación de empleos ha registrado decrementos; así, mientras la población ha crecido al 3.5% anual, el empleo bajó del 2.9% en la década de los cincuentas, al 2.1% en la década siguiente.

Paradójicamente se presenta esta difícil situación de la ocupación en México, ello a pesar de que durante varias décadas se otorgaron, principalmente dentro de la política de sustitución de importaciones, facilidades fiscales, apoyos económicos y financieros con vistas a la creación de nuevos empleos, mayor producción y circulación de la riqueza. Por desgracia los empresarios e industriales con el criterio de la

dirección de empresas capitalistas, no se ocuparon de responder, desde el punto de vista de una función social, al proteccionismo industrial que el gobierno les ha ofrecido por más de treinta años.

En cuanto a los campesinos que poseen tierra, los problemas de ocupación más agudos se presentan para aquellos ejidatarios con parcelas de poca extensión y para los minifundistas. Tanto por la pequeñez de sus predios, como por las características de sus cultivos, la ocupación generada en estas explotaciones es mucho menor a la disponible. De acuerdo a la información censal, en 1960 los predios mayores de cinco hectáreas ocupaban 59 días-hombre por hectárea sembrada, en tanto que los predios con menos de cinco hectáreas ocuparon 54 días-hombre y las parcelas ejidales solo 45. En otras palabras, se puede decir que en los predios menores de cinco hectáreas cerca del 90% de la fuerza de trabajo del campesino y su familia no es ocupada. En cuanto a las plantaciones de mayor extensión, se observó que mientras los predios más grandes requerían para su explotación un promedio de 1024 días-hombre, los predios menores y los ejidales apenas exigían 61 y 200 días-hombre, respectivamente(1). El tiempo que no son ocupados los campesinos de estas dos últimas clases de predios lo dedican a la búsqueda de trabajo como jornaleros, braceros o en algún empleo eventual en las ciudades. Usualmente en todos estos empleos sus condiciones de trabajo se caracterizan por ser labores con jornadas extenuantes, por la carencia completa de prestaciones y seguridad social, así como por los pa-

(1) Reyes Osorio, S. y Eckstein Salomon. 1974 p. 28 y 29. "El Desarrollo Polarizado de la Agricultura Mexicana", en La Sociedad Mexicana: Presente y Futuro. F.C.E. México, 1974, p. 28.

gos inferiores al salario mínimo. Todo esto determina que este trabajador sea, dentro de la fuerza de trabajo del país, el que tenga los niveles de vida más bajos.

La comercialización, dentro de sus limitaciones ya señaladas, tiene múltiples implicaciones en el incremento de la ocupación y en el mejoramiento de las condiciones de trabajo; además, la adopción de nuevas técnicas en el mercadeo tienden a elevar la eficiencia de las operaciones reduciendo tiempos, costos y desperdicios de productos. No obstante, la introducción, por ejemplo de maquinaria para lavado, selección y empaque de productos que agilizan las maniobras y ahorran tiempo, pueden dar lugar al desplazamiento de la mano de obra campesina, y esto es particularmente dañino para un sector agrícola que, como el de México, posee una gran oferta de mano de obra. Ello, a pesar de la opinión de autores que estiman que la solución "ideal" al problema agrario radica en mecanizar totalmente en un 15% a la agricultura y colocar a la población desplazada a otras actividades. (1) Pero, como ya se ha visto, ni los servicios y menos la industria tienen la capacidad necesaria para dar ocupación a tan grandes volúmenes de población. Por ello la introducción de cualquier mejora técnica debe ir acompañada por una planeación que evalúe, de antemano, las consecuencias para la ocupa-

(1) T. Schwartz, "L'usage de la terre dans un village a ejido du Mexique" *Etudes Rurales*, 1963 p. 37. Citado por Chevalier F. "Ejido y Estabilidad en México". *América Indígena*, No. 2, 1967 p. 188.

ción de una población que labora en un centro de producción determinado.

En el caso particular de México, las mejoras en la comercialización pueden llevarse a cabo sin necesidad de adoptar maquinaria moderna. Las oportunidades de trabajo y los ingresos pueden elevarse si se realiza una parte de las operaciones de comercialización en las zonas de producción. Así, por ejemplo, el empaque de productos, además de dar un valor agregado al producto, da lugar al establecimiento de talleres para el armado de cajas fruteras, generando ocupación en el campo. Asimismo, las operaciones de empaque realizadas en las zonas productoras pueden reducir el costo de maniobras subsecuentes, el espacio y el daño que sufren los productos durante el transporte. Actualmente en México son muy pocas las fincas que han adoptado estos sistemas, a pesar de que no requieren de técnicas complicadas ni grandes inversiones.

En un nivel más elevado de técnica, inversión y organización, está el establecimiento de plantas procesadoras de productos agrícolas. Dado el elevado costo de estas plantas, su establecimiento debe constituirse a partir de una organización cooperativa contando, por ley, con el apoyo del gobierno, ya que de acuerdo al artículo 178 de la Nueva Ley de Reforma Agraria, todas las dependencias gubernamentales y organismos descentralizados deben de fomentar e impulsar, en la esfera de sus respectivas competencias, la formación y desarrollo de in-

dustrias rurales operadas por ejidatarios o en asociación con el Estado, debiendo además, en igualdad de condiciones con otros productos, preferir la adquisición de los productos elaborados en las industrias de este tipo.

La crisis de la ocupación en las zonas rurales empuja al campesino a emigrar a las ciudades; con ello se esta creando problemas urbanos muy serios. sobre todo en lo que se refiere a la desmedida concentración demográfica, a las dificultades para dotar de servicios urbanos y a la formación de villas de miseria, además del alto precio que significa crear un empleo en la ciudad, pues según cálculos recientes se estima que forman una plaza en la industria cuesta alrededor de 300,000 pesos. Ante estas dificultades el gobierno ha procurado detener al campesino en las zonas rurales dándole ocupación en la construcción de carreteras y canales, en la rehabilitación de suelos y, en menor medida, en las industrias rurales. Sin embargo, debido a lo eventual y aislado de estos planes, las autoridades no han tenido mucho éxito en los programas de empleo que, por su carácter, magnitud y planeación, no han logrado satisfacer la creciente oferta de ocupación campesina.

3.- ALIMENTACION.

El Censo de Población de 1970 ofrece datos escasos sobre la alimentación en el país; sin embargo, éstos son suficientes dar una idea de los bajos niveles nutricionales de la población mexicana. Según dicho Censo, el 21% de la población total no consume carne, el 24% no come huevos, el 39% no toma leche, el 71% no consume pescado y el 23% no come pan. En la población campesina las deficiencias en la alimentación son más graves debido a los bajos niveles de ingreso, productividad y educación, a los hábitos de consumo y al aislamiento en que se encuentran los 150 000 poblados rurales de la República.

Debido a las deficiencias que existen en la distribución y consumo de alimentos en México, es posible decir que existen tres dietas típicas en el país: la dieta indígena, basada en alimentos autóctonos, con un 60% a 80% de calorías provenientes del maíz y agregados escasos de frijol y otros productos; después está la dieta mestiza, propia de comunidades semirurales en la que además de tortilla y frijoles se agregan eventuales raciones de pastas arroz y carne; finalmente esta la dieta característica del medio urbano y de la minoría de la población agrícola, con influencias de varias culturas e incluye frutas, verduras, huevos, leche y derivados, carne y pan, principalmente (1). El pescado, dados los hábitos alimenticios y su precio relativamente alto en ciertas regiones, ha quedado excluido de la dieta de la mayoría de la población nacional.

(1) Zubiran, Salvador y otros autores, La Desnutrición en el Mexicano. F.C.E., México, 1974. p. 19.

En la dieta indígena se calcula que esta incluida casi la mitad de la población del país y la mayor parte de la población campesina (1). Es una dieta vegetal, cuyas proteínas son de inferior calidad a los que provienen de los animales; ni el maíz, ni el frijol contienen dotaciones suficientes de proteínas y no igualan, por sus cualidades, a las que suministra la carne o la leche.

Por requerir de una alimentación más específica y balanceada, en los niños los problemas nutricionales son más acentuados. Se calcula que hay tres millones de niños en edad inferior a los cinco años que nunca beben leche, y otros tres millones de la misma edad que si la consumen, pero el 67% lo hace en cantidades que no bastan para satisfacer las necesidades orgánicas. Esta carencia, junto con la de otros alimentos básicos hace a los niños especialmente vulnerables ante las enfermedades infecciosas y pueden ocasionar trastornos en cuanto a su capacidad intelectual. La desnutrición ha causado la detención del crecimiento del 6% de los niños de la ciudad y del 25% en el campo. Todas las consecuencias negativas de una mala nutrición se ven acentuadas en el campo; la anemia, por ejemplo, la padecen el 27.2% de las mujeres de las zonas rurales y semirurales y más del 20% de los niños en edad preescolar (2); asimismo, mientras la mortalidad urbana es del 9.2% la rural alcanza el 9.7% (3). (Ver cuadro No. 9).

(1) Instituto Nacional de la Nutrición Encuestas Nutricionales de México 1971 p. 86.

(2) Zubiran, Salvador y otros autores 1974 p. 7.

(3) Secretaría de Industria y Comercio Censo de Población. México, 1970.

No obstante este penoso panorama general de la alimentación en el campo, las condiciones de nutrición varían mucho de acuerdo a las distintas regiones. De hecho existen zonas rurales en donde la disponibilidad de alimentos, el estado nutricional y la salud de la población es aceptable. Estas zonas son la minoría y se concentran en el noroeste, noreste y en la región fronteriza.

Las regiones de nutrición regular están sobre todo en el área central del norte, en el occidente y en las porciones más meridionales de ambas vertientes marítimas. En la costa del golfo de México, y en las porciones tropicales del litoral del Pacífico, donde la tierra es mejor y hay una mayor diversificación agrícola, también los consumos son más o menos aceptables. Asimismo, hay zonas de regular nutrición en las cercanías del D.F.; en algunas de ellas por la influencia económica de la ciudad y en otras, como el estado de Morelos, por tener características semejantes a las zonas tropicales mencionadas.

Las áreas rurales más críticas en su nutrición se concentran en cinco regiones 1) en el centro del país que incluye una gran zona desde el Bajío hasta Zacatecas y Durango; 2) en un anillo amplio y densamente poblado alrededor del Valle de México; 3) en el sur incluyendo las partes montañosas del estado de Guerrero y Oaxaca; 4) en el estado de Chiapas y 5) en la zona henequenera de Yucatán.

Las zonas de mala nutrición tienen varios denominadores-

comunes: un alto grado de indigenismo, terreno montañoso, reducida - productividad agrícola y relativamente alta densidad de población. Sola mente el Bajío, en el que el indigenismo no es alto y hay buenas tierras, se escapa a estas condiciones pues hay una desnutrición acentuada.

Es comúnmente aceptado que si bien los gastos de alimentos aumentan al subir los ingresos, lo hacen así, sin embargo, a un rit mo más lento, de modo que la parte que se gasta en alimentos tiende a volverse progresivamente más pequeña en los grupos de ingresos más elevados (ley de Engel). En consecuencia, el porcentaje de los ingresos gastados en alimentos es, en sí mismo, un índice del nivel de vida, (aun que un indicador aún mejor es la calidad de los alimentos consumidos). Ello queda hasta cierto punto demostrado por el hecho de que en México la población campesina, cuyo nivel de vida es inferior a la urbana, gasta una proporción ligeramente mayor en alimentos que la población de las ciudades. En efecto, en tanto las familias agrícolas gastan en alimentos un 81% de sus egresos totales, en las familias no agrícolas esta proporción desciende al 78% (1). Además, como puede verse en el cuadro No.10 la calidad de los alimentos difiere mucho en los dos tipos de familias, - siendo la de las agrícolas inferior a la calidad de los alimentos consumi dos por las no agrícolas.

Ciertamente la causa principal de la desnutrición en el cam po esta en los bajos ingresos percibidos por este sector de la población.

(1) Banco de México, S.A. 1974 p. 8.

Como la solución a este problema se prevee a largo plazo, por la complejidad y magnitud de la desigualdad en la distribución del ingreso, es de urgencia implantar medidas encaminadas a atenuar un problema que no se puede postergar como es la desnutrición. Por medio del establecimiento de un sistema de comercialización y distribución de productos alimenticios, las zonas rurales más afectadas por la desnutrición, podrán contar con alimentos a bajo precio y de mayor valor nutritivo que los usualmente consumidos en la dieta campesina. En este sentido la CONASUPO ha iniciado un programa en el que actualmente cuenta con más de 500 tiendas rurales por cooperación, 25 ferrotiendas, 3 barcotiendas, 26 tiendas en el plan de desarrollo Huicot y 17 en el plan Tarahumara, además de otras unidades de distribución con las que Conasupo empieza a cumplir con una de sus atribuciones: asegurar la disponibilidad física de subsistencias en la población agrícola de escasos recursos.

La incipiente extensión de la seguridad social al campo; la enseñanza de mejores hábitos en la producción y consumo de alimentos; junto con el rompimiento de pautas tradicionales contrarias a la buena alimentación y la asistencia, en especial, a la niñez y a madres embarazadas y lactantes, son medidas que se perfilan como el inicio de un vasto plan que debe llevarse a cabo para frenar las perniciosas consecuencias que el hambre y la desnutrición están causando en los recursos humanos del agro.

4. - VIVIENDA.

La situación de la vivienda rural se encuentra acorde al crítico panorama del ingreso, ocupación, educación y alimentación campesinos. Las carencias en cuanto habitación representan un problema de gran envergadura para cualquier plan que intente fomentar el bienestar campesino. Para 1974 el déficit de viviendas en el área rural ascendió a 738 600 unidades de habitación. Pero el problema habitacional no solamente se refiere a su escasez, sino también a la deficiencia en los servicios de agua, drenaje, electricidad, etc. de las que ya existen. La dotación de estos servicios de urbanización resulta inabordable para la mayoría de los poblados rurales, ello se debe a la extrema dispersión en que se halla distribuida la población campesina en México.

Según datos del Instituto Nacional de la Vivienda, se estima que hay en el medio rural 3 819 802 viviendas, que representan el 51.3% del total nacional, construidas en su mayoría de adobe, barro y maderita; de ahí el 88.9% lo está formado por casas de uno y dos cuartos, con un grado de hacinamiento de cuatro personas por pieza. En lo referente a la cocina, únicamente el 77.3% se encuentra separada de los dormitorios; el combustible característico — la leña —, es utilizado en el 88.5% de las moradas; y por último, el 70% las ocupaban sus propietarios y el resto inquilinos (1).

(1) Instituto Nacional de la Vivienda, 'La Vivienda Rural México, 1970.

En cuanto a los servicios y en relación al total de viviendas rurales, el 95% no tiene baños con regadera, el 92% carecía de letrinas, el 95% de drenaje, el 73% de luz eléctrica y el 41% no contaba con agua potable instalada.

Respecto al estado físico de las viviendas en el 52.3% los muros se encuentran en estado ruinoso, y en las mismas condiciones el 57.5% de los techos. En cuanto a los pisos el 12.7% están defectuosos, el 52.2% son de tierra y el 35.1% se encuentran en buen estado. En el aspecto de iluminación y ventilación, es notable el hecho de que el 59% carecen de ventanas, con los consiguientes efectos negativos sobre la higiene y salud de sus moradores.

En México el 88% de las casas campesinas son de uno y dos cuartos. Esta misma proporción de casas tienen una superficie promedio de 25 m² y en ella se alojan cuatro o cinco personas y varios animales; asimismo, se guardan instrumentos de trabajo y se utiliza como almacén de productos agrícolas. Por lo regular las paredes no tienen revoque o aplanado; los techos ya sean planos o inclinados, son de terrado, zacate o palma y el piso, como ya se dijo, es en su mayoría de tierra. Sin embargo, no puede hablarse de un tipo único de vivienda campesina en el país, ya que estas varían mucho de acuerdo con los climas y materiales de construcción existentes en cada región.

La agudeza del problema habitacional se manifiesta en la es

cajez de casas de dos y tres cuartos dormitorios, que ascienden a casi un millón y que representan más del 71%.

En términos generales se puede afirmar que la población que no tiene habitación adecuada asciende a casi ocho millones de individuos que representan alrededor del 35% en el ámbito campesino. De ella, o sea de la que requiere ser beneficiada, el mayor número se encuentra en familias de 5, 6, 7 y 8 miembros, representando el 54%.

Los estados que más sufren del impacto de carencia de viviendas son: Veracruz, Oaxaca, Puebla, Guerrero, México, Michoacán y Chiapas, que en conjunto absorben alrededor de la mitad del déficit de vivienda campesina. Estos estados corresponden a las regiones donde los niveles de ingreso, ocupación, productividad y condiciones de vida en general son más bajos.

5.- EDUCACION.

En los inicios del presente siglo, la educación elemental se impartía solamente en las capitales de los estados y algunas cabeceras municipales, por lo cual quedaba prácticamente al márgen de la instrucción la población rural que para 1900 constituía el 80.6% (1). La carencia de educación complementaba la precaria situación del campesinado quienes además de padecer de grandes privaciones en sus condiciones de existencia, vivían en un estado de servidumbre y peonaje dentro de los latifundios y haciendas.

A fines de 1910 funcionaban en la República 12, 418 escuelas primarias a las que concurrían 889 511 educandos, que representaban el escasamente el 25% de la población en edad escolar. El 70% del total de la población eran analfabetos y el 11% de la población lo formaban indígenas que hablaban alguno de los 54 idiomas y dialectos nativos existentes (1).

En los planes del Partido Liberal se manifestaba la urgencia de considerar a la educación general del pueblo como aspecto prioritario dentro de los planes del nuevo gobierno. De esta manera la primera obra educativa importante del movimiento de 1910 lo constituye la decisión de implantar las escuelas rurales. Estas tuvieron su primer ante-

(1) NAFINSA, 1974, p. 5.

(1) García Arroyo, R. "El Nacional", 9 de Octubre de 1974, p. 12.

cedente en plena etapa de efervescencia, cuando fueron establecidas en 1911 las llamadas escuelas rudimentarias que pretendían popularizar la instrucción elemental particularmente entre grupos campesinos e indígenas. Por desgracia estas escuelas no pudieron subsistir en medio de los embates y desordenes políticos y sociales provocados por el movimiento revolucionario y poco tiempo después desaparecieron.

La Constitución de 1917 estableció, en su Artículo 3o., los principios que habrían de normar la educación en el país: libertad de enseñanza, instrucción laica; vigilancia del gobierno de las escuelas particulares; enseñanza primaria obligatoria para todos los mexicanos y gratuita en los planteles oficiales.

Con los balbuceos propios de toda obra que se inicia, comenzó a estructurarse el sistema educativo del país en 1917, bajo el gobierno del presidente Venustiano Carranza, pero fue hasta el del general Lázaro Cárdenas cuando cobró su primer impulso importante y en primeros años de su administración se habían creado más de 15 mil escuelas rurales a la par que la educación primaria se popularizaba en las zonas urbanas, con especial atención en las áreas ocupadas por familias obreras, que hasta entonces se habían mantenido marginadas del beneficio escolar.

La escuela rural nació con la idea de transformar las condiciones de vida del campesino que, para aquellas fechas, alcanzaba los más

precarios niveles. Su labor no se limitaba a la enseñanza fundamental, sino que se extendía a la difusión de toda información y habilidades que permitieran al campesino una participación productiva dentro de la comunidad.

En 1944, para abatir los elevados índices de analfabetismo en el país, Avila Camacho expidió un decreto por el cual se instituyó la Campaña Nacional contra el Analfabetismo. Durante los primeros años la campaña reportó muy buenos resultados, pero desgraciadamente no se continuó en los años posteriores.

El gran problema del analfabetismo y falta de escuelas que se heredara de la Colonia, que por cien años más de vida independiente se mantuviera sin hallarle una solución práctica, comenzó a ser aliviado propiamente hasta el segundo tercio del presente siglo.

Las escuelas primarias en el país, fueron abatiendo en forma efectiva pero lenta el elevado número de niños que se veían imposibilitados a ingresar a las aulas. Así, en 1910 sólo tenían acceso a las escuelas el 25.4% de la población en edad escolar: en 1925 fue inscrito el 32.1% y para 1940 las escuelas estaban al alcance del 58.6% de los niños en edad escolar, en tanto que en el año de 1960 tuvo acceso a la educación primaria el 65.6% de la niñez mexicana. El analfabetismo se logró reducir a cerca del 28%.

Durante los tres primeros años del régimen de Echeverría -

se han incorporado al sistema de enseñanza 50 000 profesores, y se han construido 33 000 aulas. Con ello se ha logrado reducir el número de escolares que no tienen acceso a las aulas y que en 1970 comprendía cerca del 30% de la población en edad escolar. Asimismo, el analfabetismo se ha logrado reducir a menos del 20%, aunque en las zonas rurales todavía supera esta cifra (1).

La población rural ha experimentado una ligera mejoría a partir de la introducción de innovaciones educativas, como lo son la implantación de aulas rurales móviles, brigadas para el desarrollo rural, salas populares de lectura y misiones culturales, las cuales ya tienen varias - décadas de funcionar. No obstante el esfuerzo hecho por el gobierno, se calcula que todavía el 25% de los poblados rurales carecen de servicios educativos debido al extremado aislamiento en que se encuentran.

Por su parte, la educación indígena ha recibido también un impulso gracias a la constitución de Centros de Integración Social, Brigadas para el Desarrollo Regional y Escuelas Albergues para niños indígenas. - Estos servicios se han instalado en los estados de Chiapas, Chihuahua, - Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Nayarit, Puebla, Querétaro y México - que son las entidades que cuentan con mayor población indígena.

En el cuadro número 11 se pueden apreciar las grandes dispariedades en la educación urbana y rural. En tanto en las ciudades los padres de familia que no han recibido instrucción alguna representan el ---

(1) Secretaría de Educación Pública, 1974 p. 14.

14.8% , en el campo esta proporción alcanza el 36.6%. Además estas diferencias se agudizan a medida que el nivel educativo asciende, ya que existe un número 15 veces mayor de individuos en las ciudades que ha recibido educación media, 10 veces mayor en la instrucción media-superior y 30 veces mayor en la educación superior (1).

Las consecuencias del bajo nivel educativo en el campo se reflejan en los ingresos percibidos. Como puede verse en el cuadro número 12 en la medida en que el jefe de familia agricultor tiene un menor grado de instrucción sus ingresos tienden a ser menores. De ahí que mientras el 76.5% de los agricultores de la República que no han tenido instrucción reciban mensualmente menos de 1 000 pesos, el 60.4% de los que han tenido educación superior reciban de 6 000 pesos en adelante como ingreso mensual. Ciertamente la educación ha sido un factor de movilidad social por la cual muchos agricultores han ascendido en la escala de estratificación de ingresos; sin embargo, la posibilidad de obtener un ingreso alto en la agricultura también va estrechamente ligado a aspectos de la posesión de tierra, agua, maquinaria, técnica, productividad y otros factores que ya han sido analizados en el capítulo dos. La educación, en síntesis, es uno de los factores que determinan el grado de bienestar y nivel de vida de la población.

Por su parte la educación agrícola en México se encuentra --

(1) Banco de México, S.A. 1974.

limitada por la existencia de escasas 86 escuelas las cuales, en 1970, se componían de la manera siguiente: 70 escuelas agropecuarias de educación media, con 629 maestros y 13 465 alumnos; 14 escuelas de capacitación agropecuaria, con 139 maestros y 5 011 alumnos; dos escuelas de capacitación agropecuaria superior con 154 profesores y 1 312 alumnos (1). El resultado de esta insuficiente instrucción agropecuaria se observa actualmente en el hecho de que existe un déficit en el campo de 30 000 agrónomos, 10 000 veterinarios y 200 000 técnicos agropecuarios (2). En cuanto a la formación de técnicos en comercialización, se puede decir que prácticamente no existe en México.

La comercialización es una disciplina que a nivel técnico requiere de una instrucción especializada; supone el conocimiento de cada producto en particular, sus propiedades físicas, métodos de producción, manejo y venta, así como las características por las cuales dará una utilidad determinada a diferentes clases de consumidores. También se necesita del conocimiento de todo el sistema económico en donde el artículo se produce y se vende y de los hábitos de consumo de la población. Por ello un especialista en mercadeo debe profundizar en los campos que conciernen a las técnicas de producción, análisis de precios, economía general, administración del tráfico, bacteriología, química, ingeniería, psicología y publicidad (3).

(1) Secretaría de Educación Pública 1974, p. 19

(2) Excelsior, 4 de julio de 1972m p. 4 y 18.

(3) Thomsen, F. 1954 p. 3.

Es importante indicar que todo campesino, mientras produce un excedente, requiere de un conocimiento elemental sobre la comercialización: que producir, cómo y cuándo y dónde vender, son factores esenciales en la planeación de las actividades de todo agricultor. Además, requiere de poseer nociones sobre que variedades tienen mayor aceptación en el mercado, cómo deben realizarse los procedimientos para la clasificación, empaque, transporte y almacenamiento más adecuados para el producto. Para ello es importante la creación de centros de orientación o bien el uso de la radio, prensa y otros medios para difundir información sobre los precios y condiciones de la demanda en los diferentes mercados del país.

CONCLUSION

CONCLUSION.

Como en la mayoría de las economías subdesarrolladas, la actividad comercial en México absorbe un alto volumen de población; en 1972, 1 362 000 personas se dedicaban al comercio y representaban un 9.5% de la población económicamente activa (1). Además, mientras el comercio para ese mismo año significaba el 31.87% del producto interno bruto (2) en los Estados Unidos de Norteamérica dicha actividad solo representaba la mitad de la proporción que alcanzaba en México. Por su parte, la agricultura también soporta el peso de un vasto aparato comercial. El hecho de que la economía mexicana tenga uno de los más grandes sectores comerciales en el mundo (3), acarrea graves desajustes sobre el sistema socio-económico. De estos desajustes los que inciden sobre la agricultura son de particular importancia para situar en un marco macroeconómico las conclusiones de este trabajo.

Entre las causas que dan lugar a la existencia de este enorme sector comercial serán señaladas, primordialmente, aquellas que se derivan de la etapa de desarrollo socioeconómico por la que atraviesa el país. En una primera instancia se tiene que un alto

(1) NAFINSA. 1974, p. 13

(2) Ibidem. p. 33

(3) Padilla Aragón, Enrique. México; Desarrollo con Pobreza. Siglo XXI Editores. México, 1974, p. 122.

número de individuos se ubica dentro del comercio ya que esta actividad no exige, la mayoría de las veces, de conocimientos especializados ni de educación técnica por lo que, en una población con tan bajos niveles de instrucción, es comprensible que una gran cantidad de personas se vean impelidos a buscar un ingreso de una ocupación para la que no se requiere calificación alguna (1). Este problema, además, debe ser visto como un resultado de la débil capacidad de la industria para absorber la creciente oferta de mano de obra y de la subocupación imperante en las actividades primarias.

Una de las consecuencias más palpables de este fenómeno es la baja productividad por hombre ocupado en el comercio agrícola, lo que a su vez incide en que dentro de estas actividades el ingreso por persona sea muy bajo.

Se puede decir que en México un número de personas mucho mayor al óptimo necesario percibe ingresos de la comercialización de productos agrícolas. Ello trae consecuencias nocivas tanto para el productor y el consumidor, como para las mismas estructuras-

(1) NOTA. - Ello excluye al mediano y gran comercio realizado por empresas para el que si se requiere una capacidad técnica y administrativa, pero que representa una porción muy pequeña de la población dedicada al comercio.

y procedimientos de comercialización; consecuencias tales como la presencia de un número excesivo de intermediarios y el hecho de que los productos, dentro del proceso de comercialización, cambien de propietario sin que muchos de ellos añaden un servicio necesario al poseer la mercancía. De esta manera, los productos agrícolas al estar sometidos a un alto valor agregado están generando presiones al alza de sus precios, hecho que se traduce en un deterioro general de los ingresos de agricultores y consumidores.

De acuerdo a observaciones hechas por un autor acerca de este problema, es inadmisibile que el comercio en México produzca un ingreso más importante que el de la agricultura, y es inaceptable, sobre todo, que la actividad de los comerciantes cree un ingreso que es más del doble que el de la agricultura (1).

Por otra parte, además de los aspectos cuantitativos del comercio agrícola antes descritos, existen factores cualitativos que también son de primer orden. Muchas veces, cuando se logra reducir el número de intermediarios en un mercado y en determinado producto, pueden subsistir los mismos problemas (altos costos y mermas, por ejemplo) que determinan el que la ineficiencia en el mercadeo y el precio del producto permanezcan idénticos a como estaban cuando

(1) Barre, Raymond. El Desarrollo Económico. F.C. E. México, 1973. p. 25.

en el mercado había una elevada intermediación. La ineficiencia de la comercialización, en síntesis, se manifiesta en la pequeña proporción que recibe el agricultor del precio final del producto, en los grandes fluctuaciones en los precios que son atribuibles a la falta de racionalidad en que incurren muchos comerciantes en sus operaciones de mercadeo y, por último en el hecho de que en muchos mercados los consumidores sufren la escasez mientras que los agricultores buscan vanamente en donde colocar sus productos.

El problema del alto volumen de población que se dedica al comercio agrícola puede ser calificado como un mal necesario desde el punto de vista que el mercado de trabajo no ofrece otras oportunidades de empleo. Además, es un problema cuyo arreglo se prevee a largo plazo, y que se resolverá con la rapidéz y en la medida en que la estructura socio-económica mexicana se vaya desarrollando hacia la formación de una economía más equilibrada.

El proceso de desarrollo agrícola es entorpecido cuando hay métodos primitivos y muy costosos en la comercialización de sus productos. Para satisfacer el abasto de la población urbana en crecimiento, para apoyar a las industrias de transformación y elaboración, para desarrollar el comercio de exportación, es necesario modernizar las estructuras del mercadeo. Además, si se pretende impulsar la producción a través del mejoramiento de los procedimientos de venta de

los agricultores, es también indispensable racionalizar los procesos de comercialización, ya que sólo así podrá brindarse los estímulos económicos que se requieren para el incremento de la producción. Debido a la interdependencia existente entre mercadeo y producción en el desarrollo agrícola debe considerarse que los productores únicamente podrán ampliar su producción si la organización del mercadeo les permite vender en condiciones remunerativas. Por ello la planificación del enlace entre producción y mercadeo es fundamental en la creación de un programa de desarrollo.

En cuanto a los problemas de la comercialización, ciertamente resulta impostergable la implantación de políticas, sistemas y procedimientos que hagan más eficiente, tanto en lo social como en lo económico, la actividad productiva y las estructuras del mercadeo mediante acciones que estimulen la iniciativa de los agricultores, comerciantes y consumidores así como de las mismas autoridades. No obstante hay que considerar la extremada limitación de la comercialización, por sí sola, en lo que se refiere, sobre todo, a la elevación del nivel de vida del agricultor.

El objetivo central de este trabajo, evaluar la influencia del mercadeo en el nivel de vida del agricultor, se constata por la contribución directa que tiene la comercialización, dentro de sus referidas limitaciones, en el incremento de su ocupación e ingreso y, de una manera indirecta, en el mejoramiento de los regímenes

de la alimentación, educación y vivienda rurales.

El sistema de comercialización puede ofrecer al agricultor los centros de acopio, técnicas de almacenamiento, clasificación, empaque y transporte más adecuados para sus productos; la información acerca de que producir y en que cantidades de acuerdo a los precios y condiciones del mercado y la orientación acerca de cómo, cuándo, en dónde, a quién y a qué precio debe vender su producto. Todos estos servicios constituyen una ayuda valiosa para que el agricultor realice una planeación racional de su actividad, lo cual tendrá, como una primera consecuencia, la elevación de su ingreso, ya que gracias a los servicios y orientaciones de la comercialización, se optimizarán los resultados en la actividad productiva, se evitaran los desperdicios provenientes de una actividad improvisada e irregular y se llevarán los productos hacia aquellos mercados que ofrecen mejores precios.

Por su parte, la desocupación imperante en el campo puede ser reducida si se realiza una parte de las operaciones de comercialización en las zonas de producción. El establecimiento de servicios y operaciones de clasificación, limpieza, empaque y, de ser posible, procesamiento, son tareas que permiten la ocupación de un gran volumen de mano de obra como lo exige su gran oferta en el medio rural. Las labores realizadas en el campo, como el empaque,

pueden reducir el costo de las maniobras subsecuentes, el espacio y el daño que sufren los productos durante el transporte. Los servicios de comercialización ejecutados en las zonas productoras, además de crear fuentes de trabajo, elevan el ingreso de los agricultores debido a que por medio de estas labores se les agrega dosis de valor a los productos agrícolas. Finalmente, el aumento del ingreso y la ocupación en el medio rural, a su vez, contribuirá importantemente al alivio de las condiciones de desnutrición que padece la población campesina, al mejoramiento de la crítica situación de su vivienda y a la elevación de los bajos índices de instrucción rurales. Solamente en la medida en que el campesino experimente una mejoría en las condiciones de su alimentación, vivienda y educación, podrá afirmarse que sus niveles de vida se están elevando y esto será una consecuencia, primordialmente, del incremento de la ocupación y el ingreso campesinos.

Es importante advertir que cuando los procedimientos y operaciones de comercialización caen en vicios, como por ejemplo la formación de monopolios locales, regionales o nacionales de compradores, manejados por caciques, comerciantes, agiotistas o empresas extranjeras, como es común en el medio rural mexicano, entonces el sistema de comercialización estará al servicio de estos grupos parasitarios y será un instrumento utilizado para el empobrecimiento y deterioro progresivo de los niveles de vida de aquellos agricultores a

quienes les compran sus productos.

El proceso de desarrollo agrícola, que lleva implícito la paulatina elevación del nivel de vida de la población del campo, requiere la adopción de las siguientes medidas: la eliminación de los obstáculos que existen en el régimen de tenencia; una distribución de la tierra más acorde a las posibilidades de la vasta población agrícola; una dotación más indiscriminada e intensa de créditos supervisados por técnicos agrícolas; la elevación del número de escuelas rurales y agropecuarias a todos los niveles; la eliminación de aquellos escollos en el sistema de precios que afectan negativamente el ingreso del agricultor; la exclusión de los intereses políticos e individualistas de las organizaciones campesinas en virtud de los cuales se les ha sometido por muchas décadas al engaño y manipulación; el saneamiento, en el medio rural, del liderazgo corrupto, el cacicazgo, el comercio explotador y la usura; la intervención oficial en favor de las condiciones de trabajo y salario de la importante masa de jornaleros; el fomento de las actividades industriales en las zonas de producción y el traspaso gradual de la población agrícola hacia actividades industriales para fortalecer la demanda de productos agrícolas y aliviar la presión demográfica que el agro mexicano está padeciendo. Por su parte, el mejoramiento del sistema de comercialización de sempeña, entre todas estas medidas, el indicado papel complementario en el largo y complejo proceso de desarrollo agrícola.

CUADROS ESTADISTICOS

CUADRO No. 1

POBLACION URBANA Y RURAL 1900-1972

(Miles de habitantes)

AÑOS	POBLACION			% De la Población Total	
	TOTAL ¹	URBANA	RURAL	URBANA	RURAL
1900	13 607	2 640	10 967	19.4	80.6
1910	15 160	3 669	11 491	24.2	75.8
1921	14 335	4 466	9 869	31.2	68.8
1930	16 553	5 541	11 012	33.5	66.5
1940	19 654	6 896	12 758	35.1	64.9
1950	25 791	10 983	14 808	42.6	57.4
1960	34 923	17 705	17 218	50.7	49.3
1961	36 194	18 640	17 554	51.5	48.5
1962	37 439	19 591	17 858	52.3	47.7
1963	38 727	20 564	18 163	53.1	46.9
1964	40 059	21 592	18 467	53.9	46.1
1965	41 437	22 666	18 771	54.7	45.3
1966	42 863	23 789	19 074	55.5	44.5
1967	44 338	24 962	19 376	56.3	43.7
1968	45 863	26 188	19 675	57.1	42.9
1969	47 441	27 468	19 973	57.9	42.1
1970	49 073	28 757	20 316	58.6	41.4
1971	50 778	30 061	20 717	59.2	40.8
1972	52 539	31 418	21 121	59.8	40.2

El límite entre la población urbana y la rural es de 2 000 habitantes en los Censos de 1900 a 1921; y de 2 500 en los Censos de -- 1930 a 1970 y en las interpolaciones de 1961 a 1972.

FUENTE: 1900 a 1960: Datos censales.
1961 a 1972: Interpolación y extrapolación de datos censales al 30 de junio de cada año.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR SECTORES, 1900-1972

(Miles de personas)

AÑOS	TOTAL	SECTOR PRIMARIO	INDUSTRIAS	SERVICIOS	ACTIV. NO ESPECIF.
1900	4 571	3 177	759	635	—
1910	5 264	3 596	906	762	—
1921	4 884	3 490	660	734	—
1930	5 151	3 626	773	752	—
1940	5 858	3 831	909	1 118	—
1950	8 272	4 824	1 319	2 129	355
		58.31			
1960	11 274	6 097	2 144	3 033	83
1961	11 468	6 035	2 226	3 207	141
1962	11 661	5 966	2 309	3 386	203
1963	11 855	5 892	2 394	3 569	266
1964	12 048	5 812	2 480	3 756	331
1965	12 240	5 726	2 567	3 947	398
1966	12 432	5 635	2 655	4 142	467
1967	12 622	5 537	2 745	4 340	537
1968	12 810	5 433	2 836	4 541	610
1969	12 997	5 322	2 928	4 747	685
1970	13 181	5 205	3 021	4 955	761
1971	13 697	5 306	3 182	5 209	745
1972	14 232	5 407	3 350	5 475	728
		37.89	23.53		

FUENTE: 1900 a 1950: Censos Generales de Población, Secretaría de Industria y Comercio, DIREC.Gral. Estadística
 1960 a 1972: Interpolaciones y extrapolaciones de datos censales, ajustadas al 30 de junio de cada año.

CUADRO No. 3

ALGUNAS CARACTERISTICAS BASICAS DE LA AGRICULTURA MEXICANA, TOTAL Y POR TIPOS

CONCEPTOS	Total	Moderna	Tradicional	Subsistencia
Participación relativa en el total de explotaciones agrícolas (%)	100.0	7.1	40.5	52.4
Ingreso agrícola anual por predio (pesos)	10 069	62 840	9 282	3 472
Hectáreas de labor por predio	12.1	33.1	13.9	7.9
Proporción de superficie con riego (%)	17.6	71.4	16.8	10.9
Capital por predio ^{1/} (pesos)	21 540	110 315	23 003	6 377
Horas tractor por hectárea	3.1	10.8	4.7	0.8
Proporción de superficie fertilizada (%)	31.7	83.1	41.8	16.8
Costo de fertilizantes por hectárea (pesos)	124	348	195	39
Producción autoconsumida (%)	27.1	7.2	15.5	38.8
Proporción de costos imputados (%)	10.8	0.5	3.2	18.1
Ingreso agrícola anual por persona (pesos)	1 547	9 975	1 428	489

FUENTE: Banco de México, S.A.; Encuesta sobre las características de la producción agrícola en México, 1967-68.

CUADRO No. 4

CUADRO RESUMEN DE LA ESTRATIFICACION POR TIPO DE TENENCIA, VALOR DE LA
Y RECURSOS EN PODER DE LOS PRODUCTORES

TIPO DEL PREDIO	PREDIOS NUMERO (miles)				VALOR Y RECURSOS EN SU PODER				
	Total miles de predios	Mayores de 5 Has.	Menores de 5 Has.	Parcelas Ejidales	de predios %	Valor de Producción %	Valor Predio (+)	Valor ma quinaria %	Superficie de riego %
Infra - subsistencia	1 242	43	528	670	50.3	4.2	5.4	1.3	---
Sub-familiar	821	120	171	530	33.8	17.1	13.8	6.5	2.7
Familiar	307	86	21	200	12.6	24.4	22.6	17.0	25.6
Multifamiliar mediana	67	31	1	35	2.8	22.0	19.3	31.4	32.7
Multifamiliar grande	12	12	—	—	0.5	32.3	37.6	43.7	39.0

FUENTE: Salomon Eckstein: El Marco Macroeconómico del Problema Agrario Mexicano. México. Centro de Investigaciones Agrarias Documento preliminar. 1968, pp. ix-x. Con base en datos del Censo Agrícola Ganadero y Ejidal

(+) El valor del predio está compuesto por el valor de la tierra, del capital fijo y semifijo y del ganado. Pos se extiende las parcelas ejidales (no los ejidos) y los predios no ejidales.

CUADRO No. 4

EN DE LA ESTRATIFICACION POR TIPO DE TENENCIA, VALOR DE LA PRODUCCION
Y RECURSOS EN PODER DE LOS PRODUCTORES

O (miles)

VALOR Y RECURSOS EN SU PODER

Menores de 5 Has.	Parcelas Ejidales	de predios %	Valor de Producción %	Valor Predio (+)	Valor maquinaria %	Superficie de riego %	Incremento en la producción 1950 - 1960 %	Valor promedio de la producción en pesos
528	670	50.3	4.2	5.4	1.3	---	1	750.00
171	530	33.8	17.1	13.8	6.5	2.7	10	5 000.00
21	200	12.6	24.4	22.6	17.0	25.6	11	11 000.00
1	35	2.8	22.0	19.3	31.4	32.7	35	48 000.00
—	—	0.5	32.3	37.6	43.7	39.0	45	385 000.00

roeconómico del Problema Agrario Mexicano. México. Centro de Investigaciones 1968, pp. ix-x. Con base en datos del Censo Agrícola Ganadero y Ejidal. 1960.

to por el valor de la tierra, del capital fijo y semifijo y del ganado. Por predio (no los ejidos) y los predios no ejidales.

CUADRO No. 5

MARGENES DE COMERCIO EN LA DISTRIBUCION DE MAYOREO Y MENUDEO DE FRUTAS Y HORTALIZAS

	Precio en el Predio 1/ S/Kg.	Precio Mayoreo 2/ S/Kg.	Precio Menudeo 3/ S/Kg.	Margen de Comercio Mayoreo Predio S/Kg.	Margen de Comercio Menudeo Mayoreo S/Kg.	Margen de Comercio Menudeo Predio S/Kg.
Frutas:						
Aguacate	1.600	6.920	15.000	5.320	8.080	13.400
Durazno	1.750	10.330	12.000	8.580	1.670	10.250
Fresa	2.250	4.130	6.000	1.880	1.870	3.750
Guayaba	0.750	3.620	10.000	2.870	6.380	9.250
Limón	1.000	2.770	5.000	1.770	2.230	4.000
Manzana	2.170	11.000	16.000	8.830	5.000	13.830
Melón	0.830	2.000	3.000	1.170	1.000	2.170
Naranja	0.300	0.650	1.000	0.350	0.350	0.700
Papaya	0.700	1.400	2.200	0.700	0.800	1.500
Piña	0.250	1.200	2.800	0.450	1.600	2.550
Plátano	0.500	1.600	2.000	1.100	0.400	1.500
Hortalizas:						
Cebolla	0.400	1.400	2.80	1.000	1.400	2.400
Chícharo	1.000	2.600	3.500	1.600	0.900	2.500
Chile Poblano	3.950	7.000	12.000	3.050	5.000	8.050
Jitomate	1.850	3.500	5.000	1.650	1.500	3.150
Tomate	1.000	3.400	4.400	2.400	1.000	3.400
Ajo	1.800	7.000	24.000	5.200	17.000	22.200
Papa	1.700	3.000	3.800	1.300	0.800	2.100
Calabacita	0.400	3.000	3.800	2.600	0.800	3.400
Zanahoria	0.300	0.900	2.000	0.600	1.100	1.700
Chayote	0.500	1.850	4.000	1.350	2.150	3.500
Ejote	1.000	1.800	2.500	0.800	0.700	1.500

FUENTE: Secretaría de la Presidencia. 1973.

CUADRO No. 6PRECIOS DE GARANTIA DEL FRIJOL, 1953 - 1975

AÑOS	ZONA O ENTIDAD	PRECIO DE GARANTIA PESOS / TON.
1953	En toda la República	1,250.00
1954	En toda la República	1,500.00
1961	En toda la República	1,750.00
1966	En toda la República	1,750.00
1970	En toda la República	1,750.00
1973	En toda la República	2,000.00
1974	En toda la República	2,300.00 <u>1/</u>

FUENTE: Gerencia de Compras - CONASUPO

1/ Frijoles negros, bayos y pintos, clasificados en el mercado internacional.

CUADRO No. 7

DISTRIBUCION DEL INGRESO POR FAMILIAS
(Porcientos)

PORCIENTO DE FAMILIAS		PARTICIPACION EN EL INGRESO TOTAL REGULAR					
Simple	Acumulado	PROMEDIO PAIS		AGRICOLAS		NO AGRICOLAS	
		% Simple	% Acumulado	% Simple	% Acumulado	% Simple	% Acumulado
10	10	1.33	1.33	2.11	2.11	1.59	1.59
10	20	2.30	3.63	3.02	5.13	2.85	4.44
10	30	3.07	6.70	4.01	9.14	3.95	8.39
10	40	4.47	11.17	5.11	14.25	5.07	13.46
10	50	5.91	17.08	6.27	20.52	6.19	19.65
10	60	7.35	24.43	7.43	27.95	7.31	26.96
10	70	8.79	33.22	9.39	37.34	8.44	35.40
10	80	10.23	43.45	12.40	49.74	11.11	46.51
5	85	7.95	50.40	7.28	57.02	7.47	53.98
5	90	19.51	59.91	7.99	65.01	8.58	62.56
5	95	11.13	71.04	8.72	73.73	12.08	74.64
5	100	28.96	100.00	26.27	100.00	25.36	100.00

FUENTE: Banco de México. "Encuesta sobre Ingresos y Gastos Familiares" 1968.

CUADRO No. 8

SALARIO MINIMO DIARIO PROMEDIO, 1954 - 1973.

(PESOS)

BIENIOS	URBANO	RURAL
1954 - 1955	6.34	5.26
1956 - 1957	7.25	5.99
1958 - 1959	8.13	6.86
1960 - 1961	9.89	8.83
1962 - 1963	12.44	10.92
1964 - 1965	16.00	13.47
1966 - 1967	18.69	15.72
1968 - 1969	21.58	18.32
1970 - 1971	24.29	24.94

FUENTE: Nacional Financiera, S.A.
Comisión Nacional de los
Salarios Mínimos.

CUADRO No. 9COMPONENTES DE LA DIETA MEXICANA SEGUN SU APORTACIONEN CALORIAS

<u>ALIMENTO</u>	<u>AREA RURAL</u>	<u>AREA URBANA</u>
MAIZ	407 g.	202 g.
FRIJOL	56 g.	41 g.
AZUCARES	46 g.	40 g.
GRASAS	14 g.	27 g.
PAN Y PASTAS	30 g.	138 g.
LECHE Y DERIVADOS	76 cc	312 cc
CARNES	57 g.	70 g.
FRUTAS Y VERDURAS	104 g.	95 g.
ARROZ	10 g.	11 g.
OTROS	34	58
TOTAL	834	994

CUADRO No. 10

**PORCIENTOS RESPECTO AL GASTO TOTAL FAMILIAR EN
ALIMENTOS**

PRODUCTOS	PROMEDIO PAIS	AGRICOLA	NO AGRICOLA
1. Carne de bovino	10	8	11
2. Maíz	9	14	7
3. Trigo	9	8	9
4. Leche fresca	9	7	9
5. Huevo	5	6	5
Subtotal	42	43	41
6. Frijol	4	6	3
7. Carne de aves	4	3	4
8. Carne de porcino	3	3	3
9. Refrescos	3	3	3
10. Jitomate	3	2	3
11. Café	3	3	2
12. Pescados y mariscos	2	2	3
13. Carnes preparadas	2	1	3
14. Manteca animal	2	4	2
15. Tabaco	2	2	2
16. Aceite comestible	2	1	2
17. Grasas vegetales	2	2	2
18. Otras bebidas	2	2	2
19. Queso	2	2	2
20. Azúcar	2	2	1
Total	80	81	78

FUENTE: Banco de México. "Encuesta sobre Ingresos y Gastos Familiares" 1968.

CUADRO No. 11

GRADOS DE ESCOLARIDAD DE LOS JEFES DE FAMILIA EN LA REPUBLICA

	FAMILIAS AGRICOLAS	PORCENTAJE	FAMILIAS NO AGRICOLAS	PORCENTAJE
TOTAL	3 059 471	100 %	5 091 501	100 %
NINGUNA	1 122 466	36.6	756 066	14.8
Elemental				
1 a 3 años	1 313 293	42.9	1 231 156	24.2
4 a 6 años	554 784	18.0	1 744 471	34.3
MEDIA (7 a 9)	45 178	1.5	642 067	12.6
MEDIA SUPERIOR (10 a 12)	15 117	0.5	258 763	5.0
SUPERIOR (13 o más)	8 633	0.3	458 763	9.0

FUENTE: Banco de México, S.A.: "La Distribución del Ingreso en México" (Datos de 1968)
FCE. 1974.

GRADO DE ESCOLARIDAD E INGRESO DEL JEFE DE FAMILIAS AGRICOLAS

(Porcentajes)

Estratos de Ingreso Familiar mensual (pesos)

Escolaridad- (último grado aprobado)	Número de Familias	Estratos de Ingreso Familiar mensual (pesos)						
		Hasta 300	De 301 a 600	De 601 a 1000	De 1001 a 3000	De 3001 a 6000	De 6001 a 10 000	Más de 10 000
Total de familias	100	10.4	29	26.6	29	3.5	7	.6
Ninguno	100	17.	34.6	24.9	21.7	1.5	.06	.11
1 a 3 años	100	8.4	30.5	30.7	26.5	3.3	.5	.1
4 a 6 años	100	2.7	17.9	22.7	48.5	5.7	1.6	1.
Media (7 a 9)	100	0	2.7	13.7	43.8	22.9	0	16.9
Media Superior (10 a 12)	100	0	0	0	66.8	9.6	13.2	10.4
Superior	100	0	0	0	7.4	32.	53	7.4

FUENTE: Banco de México, S.A. "La Distribución del Ingreso en México"
(Datos de 1968) FCE, 1974.

BIBLIOGRAFIA

- Abbott, J.C. El Mercadeo de Frutas y Hortalizas. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, 1971.
- Abbott, J.C. Los Problemas de la Comercialización y Medidas para Mejorarla. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, 1966.
- Abbott, J.C. La Comercialización, su Influencia en la Productividad. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, 1962.
- Abbott, J.C. y Creupelant, N.C. Creación y Funcionamiento de las Juntas de Mercadeo Agrícola. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, 1966.
- Banco de México S.A. La Distribución del Ingreso en México. (Encuesta sobre los Ingresos y Gastos Familiares en 1968). Fondo de Cultura Económica. México, 1971.
- Barre, Raymond. El Desarrollo Económico. Fondo de Cultura Económica. México, 1973.
- Bartra, Roger y otros autores. Caciquismo y Poder Político en el México Rural. Siglo Veintiuno Editores, México, 1975.
- Bartra, Roger. Estructura y Clases Sociales en México. Editorial Era. México, 1974.
- Centro de Investigaciones Agrarias. Estructura Agraria y Desarrollo Agrícola en México. Fondo de Cultura Económica. México, 1974.
- Compañía Nacional de Subsistencias Populares, Estudio sobre la Comercialización en México, documento mimeografiado, México, 1972.
- Compañía Nacional de Subsistencias Populares, Manual de Información Estadística, México, 1972.
- Chevalier, Francois, "Ejido y Estabilidad en México", en Revista América Indígena, Vol. XXVII, No. 2, abril de 1967.

Eckstein, Salomón, El Marco Macroeconómico del Problema Agrario Mexicano, Centro de Investigaciones Agrarias, México, 1968.

FONAFE, Operación e Importancia de FONAFE en el Desarrollo Agro-Industrial del País. Colección "El Ejido Industrial", No. 2. México, 1973.

Gómez Jara, Francisco. El Movimiento Campesino en México. Editorial Campesina. México, 1970.

Haag, Herman y Soto Angli, José, El Mercadeo de Productos Agropecuarios, Editorial Limusa-Wiley, S. A., México, 1971.

Hansen, Roger, La Política del Desarrollo Mexicano, Siglo Veintiuno Editores, S. A., México 1973.

Instituto Nacional de la Vivienda. La Vivienda Rural, México, 1970.

Marroquín, Alejandro. "Consideraciones sobre el problema Tzeltal-Tzotzil", en Revista América Indígena. Vol. XVI No. 3. México, 1957.

Martínez Ríos, Jorge, "Los Campesinos Mexicanos: Perspectivas en el Proceso de Marginalización", en El Perfil de México en 1980, Siglo Veintiuno Editores, S. A., México, 1971.

Medel In, Rodrigo, "La Dinámica del Distanciamiento Económico Social en México", en La Sociedad Mexicana: Presente y Futuro, Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Mejido, Manuel, La Agricultura en Crisis. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Nacional Financiera, S. A., La Economía Mexicana en Cifras, México, 1974.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. - "Programas de Mejora del Mercadeo Agrícola", en El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación. Roma, 1969.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, -- El Agricultor Hoy Día, Roma, 1959.

Padilla Aragón, Enrique. México: Desarrollo con Pobreza. Siglo Veintiuno Editores, México, 1974.

Publicaciones Ejecutivas de México, S. A., La Economía Mexicana, México, - 1972.

Puente Leyva, Jesús, "Sector Agrícola: Tendencias Recientes y Perspectivas". Ponencia en el Congreso Nacional de Economistas, México, 1974.

Ramirez H., Juan; Arroyo, Pedro y Chávez, Adolfo. "Aspectos Socio-económicos de la Alimentación en México", en La Sociedad Mexicana: Presente y Futuro. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Restrepo, Iván y Sánchez Cortés, José. La Reforma Agraria en Cuatro Regiones. Editorial Sep Setentas. México, 1971.

Reyes Osorio, Sergio y Eckstein Salomón. "El Desarrollo Polarizado de la Agricultura Mexicana". en La Sociedad Mexicana: Presente y Futuro. Fondo de Cultura Económica. México, 1974.

Rodríguez Cisneros, Manuel y otros autores. Características de la Agricultura Mexicana y Proyecciones de la Demanda y de la Oferta de Productos Agropecuarios a 1976 y 1982. México, 1971.

Secretaría de Educación Pública. Estadísticas Educativas Nacionales. México, 1974.

Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. Mexico, 1973.

Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. IX Censo Nacional de Población. México, 1970.

Secretaría de la Presidencia. Base Legal de los Organismos Descentralizados, Empresas de Participación Estatal e Instituciones Nacionales de Crédito. México, 1974.

Solís, Leopoldo. La Realidad Mexicana; Retrovisión y Perspectivas. Siglo Veintiuno Editores. México, 1971.

Stavenhagen, Rodolfo. Las Clases Sociales en las Sociedades Agrarias. Siglo Veintiuno Editores. México, 1971.

Tello, Carlos. "Un Intento de Análisis de la Distribución Personal del Ingreso", en La Sociedad Mexicana: Presente y Futuro. Fondo de Cultura Económica. México, 1974.

Thomsen, Frederick Lundy. Agricultural Marketing. McGraw - Hill Book Company, Inc.. New York, 1951.

United States Department of Agriculture. Improving Marketing Systems in Developing Countries. U.S.A., 1972.

Valencia, Enrique. La Merced. Instituto Nacional de Antropología e Historia. México. 1965.

Zubirán, Salvador y otros autores. La Desnutrición en el Mexicano. Fondo de Cultura Económica. México, 1974.