

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE FRIJOL EN SOMBRERETE, ZACATECAS**BEAN PRODUCERS' PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT IN SOMBRERETE, ZACATECAS**Octaviano **Ceceñas-Jacquez**¹ y Nicolás **Morales-Carrillo**²¹Maestro en ciencias del desarrollo rural regional. ²Profesor-investigador de la Universidad Autónoma Chapingo- CRUCEN. Integrante de instituto IIAREDER. nmoralc60@gmail.com.**RESUMEN**

En la presente investigación se identifican las estrategias productivas, de comercialización, de seguridad alimentaria y las posibilidades de desarrollo para los productores de frijol en el municipio de Sombrerete, Zacatecas. El estudio se aborda desde la perspectiva de la teoría del desarrollo territorial rural y se realizaron encuestas a productores. Se concluye que en la región está avanzando el minifundismo y decremento en los ingresos de la familia, de tal manera que la agricultura se vuelve cada vez más una actividad de subsistencia, donde la diversificación productiva adquiere mayor importancia. La transformación productiva tiene sus limitantes debido a factores como el clima árido, la mayor división de la tierra, el alto costo del crédito, el bajo nivel tecnológico y de conocimientos en los productores. Adicionalmente, buena parte de los pequeños productores está al margen de los nuevos esquemas de organización y de apoyos gubernamentales, así que no se puede considerar resuelto el entramado institucional para propiciar un desarrollo equitativo de los frijoleros.

Palabras clave: estrategias de desarrollo, diversificación productiva, comercialización, seguridad alimentaria.

SUMMARY

In this investigation production strategies, marketing, food security and development possibilities for bean producers in the municipality of Sombrerete, Zacatecas are identified. The study is approached from the perspective of the theory of rural territorial development, and surveys producers were conducted. It is concluded that the region is moving smallholdings and decrease in family income, so that agriculture becomes increasingly a subsistence activity where diversification becomes more important. Productive transformation has its limitations due to factors such as the arid climate, the largest division of the land, the high cost of credit, low level of technology and knowledge producers. Additionally, much of small producers is outside the new models of organization and government support, so cannot be considered solved the institutional framework to promote equitable development of producers.

Key words: development strategies, productive diversification, commercialization, food security.

INTRODUCCIÓN

Zacatecas destaca a nivel nacional en cultivos como frijol, guayaba, chiles secos, ajos y tuna. Sin embargo, la agricultura zacatecana se encuentra fuertemente condicionada por restricciones ambientales, como baja precipitación, presencia de heladas, vientos fuertes, tierras marginales para la agricultura por problemas inducidos por el hombre como la erosión, el agotamiento y contaminación del agua y pérdida de biodiversidad animal y vegetal (Morales y Escobar, 2009).

Para México tanto como para Zacatecas, el frijol es un producto estratégico en el desarrollo rural, debido a que conjuntamente con el maíz, representa toda una tradición productiva y de consumo, cumpliendo diversas funciones de carácter alimentario y socioeconómico que le han permitido trascender hasta la actualidad. Es un cultivo fundamentalmente de temporal, con un promedio de la superficie de riego de 300 mil hectáreas, mientras que en temporal promedia 1.9 millones de hectáreas a nivel nacional. Zacatecas siendo la principal región productora del país, presenta fuertes restricciones climáticas expresadas en bajos rendimientos, pero mantiene la supremacía por la extensión de la superficie dedicada al cultivo de frijol (Morales y Ramírez, 2004).

Antes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las importaciones de frijol estaban controladas por el gobierno mexicano a través de licencias de importación manejadas por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), quien a su vez regulaba la

comercialización del grano. De acuerdo con Yúnez (2000), hasta 1989 la paraestatal compraba a precios de garantía productos como: maíz, frijol, trigo, cebada, arroz, sorgo y oleaginosas y a partir de 1990, las intervenciones de la compañía se limitaron al maíz y al frijol, además de la leche en polvo. Para 1994 CONASUPO inició su desaparición y los productores que tenían un comprador gubernamental se quedaron prácticamente desamparados del único cliente a precio seguro. Como resultado de las negociaciones del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) y del TLCAN, desaparecieron los permisos previos a la importación en 1994 convirtiéndose en un esquema de aranceles-cupo (Ayala, 2006).

Las políticas de ajuste estructural contemplaron la desaparición de CONASUPO y otros organismos de apoyo a la agricultura, y significaron una fuerte limitante para la comercialización de los productores de maíz y frijol. A partir de ello los productores iniciaron su organización y exigieron la implementación de políticas como las descritas por Morales (2008), a favor de la comercialización de estos granos básicos. Según lo acordado en el TLCAN, tanto el maíz como el frijol tuvieron un periodo de 15 años con cierta protección para que los productores mexicanos mejoraran sus procesos y se hicieran competitivos. Durante ese tiempo quedaron definidos cupos de importación con crecimiento gradual y la aplicación de aranceles para las importaciones excesivas. Esta situación terminó el primero de enero de 2008, cuando se eliminaron totalmente los aranceles y se abrió la frontera para importar frijol de Estados Unidos y Canadá, lo cual generó la discusión sobre la soberanía alimentaria y la posibilidad de destruir la base productiva nacional (Morales, 2008). La evidencia empírica denota que el frijol estadounidense no ha inundado el mercado mexicano, ya que las importaciones máximas están del orden de 153 mil toneladas anuales, registro del año 2012 como producto de la baja producción de frijol en México debido a la sequía en el año 2011. Lo que se ha puesto en evidencia es que los mercados de frijol en México y Estados Unidos, son complementarios, ya que los precios se mueven conforme se confirman los volúmenes de cosecha en ambos países. En cuanto a la base productiva nacional persiste la preocupación, porque los suelos siguen en franco deterioro y el cambio climático global, ponen en riesgo la viabilidad de los productores de frijol.

El problema central de la presente investigación son las limitaciones que los productores de frijol enfrentan en su desarrollo, debido a restricciones en la producción, la comercialización y la ineficiencia de las políticas públicas implementadas. Dado que los procesos son dinámicos y los productores de frijol se enfrentan a nuevos escenarios climáticos y de comercialización, este trabajo tiene por objetivos entender las estrategias de diversificación productiva a nivel de las unidades de producción, analizar las perspectivas de comercialización del frijol en el contexto de total apertura comercial, identificar las posibilidades de desarrollo que tienen los productores de frijol y sus estrategias de seguridad alimentaria.

Para dar sustento teórico a esta investigación se parte de la definición de Desarrollo Rural Territorial (DTR), entendido como un proceso de transformación productiva e institucional de un espacio rural determinado, cuyo fin es reducir la pobreza rural (Schejtman y Berdegú, 2004). Se entiende entonces que el DTR descansa sobre dos pilares estrechamente relacionados. Por un lado, la transformación productiva que tiene el propósito de articular competitiva y sustentablemente a la economía del territorio con mercados dinámicos, lo que supone cambios en los patrones de empleo y producción de un espacio rural determinado; y por otro lado el desarrollo institucional, que tiene como objetivo estimular la concertación de los actores locales entre sí y entre ellos y los agentes externos relevantes, así como modificar las reglas formales e

informales, que reproducen la exclusión de los pobres en los procesos y los beneficios de la transformación productiva (Schejtman y Berdegú, 2004).

Otro concepto utilizado en la investigación es el de seguridad alimentaria, según la FAO (2006) existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos, para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos, a fin de llevar una vida activa y sana. Este concepto señala las siguientes dimensiones: disponibilidad, acceso, utilización y estabilidad de los alimentos.

Para asegurar la alimentación de una familia es importante analizar sus estrategias de diversificación productiva. De acuerdo con Pellens (2007), en términos económicos la diversificación refiere al proceso de combinar una variedad de actividades económicas o generar una variedad de ingresos. En este sentido, es el opuesto de un proceso de especialización que propone dedicarse a la generación de un solo producto. Más específicamente, la diversificación agrícola se refiere a una producción equilibrada de diferentes cultivos, donde se distribuyen los factores de producción para diversificar los tipos de productos y los ingresos.

METODOLOGÍA

Con base a la potencialidad productiva del estado de Zacatecas y de acuerdo a la distinción que Reyes (2007) hace de las tres regiones principales de producción de frijol, este trabajo se ubica en la región noroeste que comprende los municipios de Sombrerete, Rio Grande, Miguel Auza, Sain Alto, Francisco R. Murguía, Chalchihuites y Juan Aldama, aunque específicamente se eligió el municipio de Sombrerete, por ser considerado como el principal productor de frijol del estado en los últimos años, dadas las características agroecológicas que tiene. Aquí se llevó a cabo un trabajo con entrevistas en campo en 10 localidades ubicadas al noroeste del municipio, zona caracterizada por sus ventajas climáticas y por ende productivas.

Con el propósito de entender las estrategias de diversificación productiva que se están implementando a nivel de las unidades de producción, se analizaron las variables de caracterización de la unidad de producción, dinámica de la diversificación productiva, producción y rentabilidad de cultivos. En cuanto a las perspectivas de comercialización del frijol, se analizó la organización y las políticas para la comercialización. Para identificar las posibilidades de desarrollo que tienen los productores de frijol y sus estrategias de seguridad alimentaria, se indagó sobre sus expectativas en la agricultura, ganadería y actividades no agropecuarias.

Para el trabajo de campo se diseñó un cuestionario y una entrevista semi-estructurada, dirigida a los sujetos clave de la región de estudio. Se entrevistaron 24 productores de las comunidades de Villa Insurgentes, Ojo de Agua, Santa Rita, San José de Félix, Providencia, Proaño, San Juan del Terrero, Charco Blanco, Ex-hacienda Zaragoza y Colonia Hidalgo. El análisis de los resultados se complementó con entrevistas informales con productores procedentes de la región de estudio, con información de fuentes estadísticas y organismos gubernamentales, a fin de sintetizar, ratificar o contrastar los resultados, así mismo se confrontó con resultados y estudios realizados por diferentes autores.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Estrategias de producción y diversificación productiva

En promedio cada productor posee 21.8 hectáreas cultivadas de frijol, aunque se encontró que la extensión de la unidad de producción varía desde una, hasta más de 60 hectáreas. El 75% de los productores se encuentran dentro del rango de 1-20 hectáreas dedicadas a este cultivo, mientras que solo el 8.3% siembra más de 60 hectáreas. En cuanto a la tenencia de la tierra, se obtuvo que el 83% de los productores poseen tierra propia, dentro de los cuales el 54% busca ampliar su unidad de producción, trabajando tierra de otros en esquemas de aparcería (renta de tierras). El 17% de los productores entrevistados no tienen tierra y trabajan en aparcería (*Figura 1*).

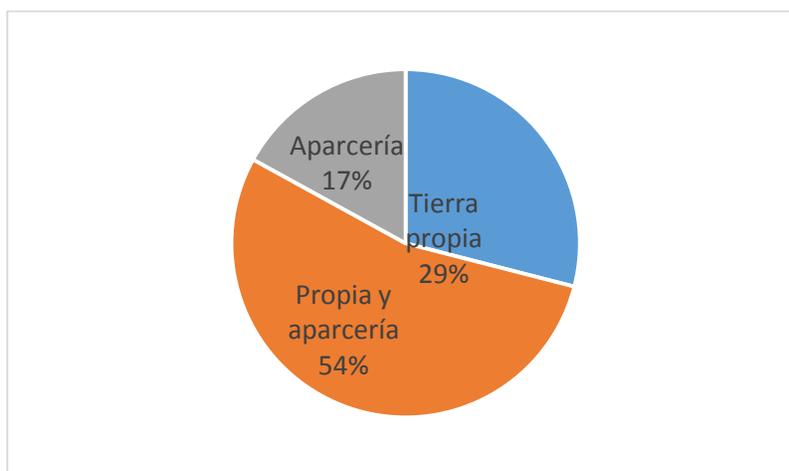


Figura 1.- Composición de la unidad de producción según porcentaje de tenencia de la tierra.

En predios de menos de 5 hectáreas de frijol se aplica muy baja tecnología y los costos de producción se pueden ubicar en los \$2,500.00/ha, con rendimientos promedio de \$300 kg/ha, lo cual da una producción total de $5 \times 300 = 1500$ kg. Sin embargo, esta agricultura persiste porque el precio en el mercado para el consumidor final es de al menos \$15/kg, lo cual lleva al pequeño productor, preferir sembrar con una inversión de \$12,500.00/ por unidad de producción de 5 hectáreas, obteniendo los 1500 kg de alimento para todo el año y no se ve en la necesidad de gastar \$22,500.00 en los mercados. Esta racionalidad económica es una explicación de porqué la agricultura de autoconsumo prevalece y se constituye en una estrategia de seguridad alimentaria.

Para que la producción de frijol genere algún excedente se requiere sembrar más de 20 hectáreas, con costos de \$4,500.00 a \$5,000.00/ha y rendimientos de una tonelada por hectárea. Por ello el productor busca conseguir más tierras para ampliar la unidad de producción, pero existen algunos factores limitantes que se lo impiden. El principal problema es que la economía e infraestructura del campesino, no le permite trabajar más tierra de la que ya posee; por otro lado, los productores con suficiente equipamiento se enfrentan a una demanda de tierra cada vez mayor y se escasean las personas dispuestas a dar sus tierras en aparcería. En la actualidad se está incrementando el fraccionamiento de tierras debido a que los padres, originales asignatarios de las tierras, ya sean ejidales o privadas, han heredado a sus hijos parte o la totalidad de la tierra. Esto trae consigo un problema de rentabilidad, cuando la parte correspondiente a cada heredero, no es suficiente para cubrir las necesidades de su familia. Esta condición también explica el mayor interés por la aparcería y la consecuente dificultad para encontrar quien quiera rentar su tierra. La necesidad de

ampliar la superficie sembrada es consecuencia de la condición semiárida de la región, donde se debe tener una superficie considerable para lograr una agricultura más rentable.

El 50% de los productores encuestados posee la infraestructura necesaria para realizar las labores de cultivo, transporte y almacenamiento de frijol, contando con tractor, implementos, bodega, camioneta, remolque etc. El 34% de los productores posee únicamente tractor pero no implementos o cuentan con el medio de transporte para el producto pero no tienen almacén para el grano, de tal manera que cuando se requiere de las labores de cultivo, los implementos se rentan o se piden prestados. Un 9% de los productores tiene una infraestructura mínima y utilizan animales como fuerza de tracción. El 8% de la muestra no tiene infraestructura ni equipo para la siembra. En cuanto a mano de obra sólo el 37.5% de los encuestados hace las labores de cultivo con mano de obra familiar, el 41.7% contrata a jornaleros de la misma localidad y el 20.8% paga a personas externas a la localidad pero dentro de la misma región.

Considerando que dentro del rango de edades de 20 a 45 años se encuentra el 42% de los productores encuestados, parece necesario enfocar las políticas sobre desarrollo y producción a la capacitación de productores jóvenes, sobre todo en aspectos de introducción de mejoras tecnológicas en la producción agrícola, manejo del agua y el suelo, así como técnicas de comercialización adecuadas a la situación actual. De este modo se puede generar un impulso a quienes ven en la agricultura una fuente no sólo de subsistencia, sino de desarrollo y que sobre todo se encuentran dispuestos y abiertos a la adopción de innovaciones, como elementos esenciales para elevar la competitividad del cultivo. Entendiendo que para lograr la competitividad de un cultivo se requiere tecnología y fuerza de trabajo, los datos arriba descritos denotan que sólo el 50% de los productores pueden insertarse en una estrategia de mejora de la productividad, mientras que el resto necesita políticas públicas con mayores apoyos en equipamiento, asistencia técnica, crédito y organización.

Los datos muestran que el 83% de los productores diversifican su producción agrícola con al menos otro cultivo alternativo al frijol, incluyendo productos como el maíz, trigo, calabaza, avena y frutales como durazno y manzana, en algunos casos. Los beneficios percibidos por quienes diversifican su producción agrícola, son la obtención de alimentos más variados para la familia y el ganado en caso de dedicarse a este sector. También observan la ventaja de que diferentes cultivos les permiten ampliar los tiempos de siembra y de cosecha, lo cual distribuye el ingreso en una temporada más larga y cuando un cultivo falle o las condiciones no le favorezcan, las pérdidas pueden compensarse con los demás productos.

Los productos con los que generalmente se diversifica en la región de Sombrerete, Zacatecas, no siempre tienen un interés comercial, ya que quienes cultivan maíz lo hacen para satisfacer las necesidades alimenticias de su ganado y para la familia en algunos de los casos. La avena es otro de los cultivos forrajeros producidos en la región, por su ciclo corto y menor demanda de humedad, entonces cuando las lluvias se retrasan y el frijol ya no es viable por las heladas tempranas, los productores optan por la avena con tal de no dejar su tierra sin sembrar, ya que los rendimientos en años buenos pueden ser de hasta 100-120 pacas/ha, con precios que varían entre \$35.00 y \$50.00/paca, resultando un ingreso aproximado de \$5,000.00/ha, pero con un beneficio menor a lo obtenido en frijol que tiene como rendimiento promedio 875kg/ha, con precios entre 9 y 12 pesos/kg. Otras alternativas de diversificación son el trigo y la calabaza para la extracción de semilla, con costos de producción de \$2,300.00/ha y \$4,500.00/ha, e ingresos brutos de \$5,500.00 y \$15,000.00/ha, respectivamente, así el cultivo de la calabaza se considera una opción viable para

sustituir al frijol, pero en este cultivo la limitante para el productor es la infraestructura y maquinaria necesaria para las labores de cosecha, extracción de semilla, lavado y secado de la misma.

También se encuentran en la región, unidades de producción dedicadas al cultivo de frutales como el durazno y la manzana. La zona de producción de estos cultivos se encuentra estrictamente limitada por las condiciones climatológicas de la región, específicamente la presencia de haladas tardías, que en el caso de los duraznos pueden afectar fuertemente la flor y por consiguiente disminuir la producción. A inicios de los 90's se iniciaron las primeras plantaciones exitosas de durazno, pero las condiciones climáticas restringen la zona propicia para el duraznero, a una extensión máxima de 10,000 hectáreas en Sombrerete. Cabe señalar que el durazno no sólo es una alternativa al cultivo de frijol, sino que genera una posibilidad de desarrollo y altos beneficios económicos para los productores, ya que en zonas propicias para este producto los rendimientos en temporal pueden alcanzar las 7 ton/ha, con costos de producción anual entre 9 y 10 mil pesos, la venta del fruto es a un precio promedio de 8 pesos/kg, lo cual genera un ingreso bruto de \$56,000.00/ha/año. En condiciones de riego, con una inversión de 25 mil pesos por ha/año, la producción puede ser de hasta 18 ton/ha, con ingreso bruto de \$144,000.00/ha/año. Esta situación plantea que si el productor tiene un promedio de 5 ha de durazno de temporal, los beneficios obtenidos de este cultivo le permitirían satisfacer las necesidades de su familia e invertir el año siguiente sin necesidad de crédito de algún tipo.

En términos de diversificación los productores han ido dejando la ganadería, el 79% de los encuestados opinan que es más rentable utilizar la tierra en la agricultura y el 21% restante que tiene ganado, lo hace en la modalidad de traspato y como una actividad complementaria a la agricultura.

Las familias con menos de 5 hectáreas no siempre diversifican su actividad, por considerar que no disponen de terreno suficiente para dividirlo en más de un cultivo; se puede decir entonces que para este tipo de productores, son pocas las opciones de diversificación y que esta estrategia, tal como la define Pellens (2007), tiene sus limitantes para lograr el desarrollo pleno de las familias rurales, debido a la escasez de tierra, falta de maquinaria, crédito inaccesible, deficiente asistencia técnica, incremento en los costos de agroquímicos y combustibles, además de las condiciones agroecológicas adversas. Esta visión se fundamenta en la agricultura comercial que prevalece hoy día; sin embargo, es necesario retomar, difundir y promover la agricultura campesina y sus beneficios en cuanto a la producción de alimentos para las familias rurales.

Un aspecto relevante en la problemática de los productores de frijol, es que el 79.2% de la muestra hace uso de algún tipo de crédito, como el agiotismo, crédito en alguna caja popular o el crédito en insumos; con intereses mensuales desde el 4% hasta 12%, el cual al final de la temporada de cosecha se liquida y al año siguiente se vuelve a solicitar para el momento de la siembra. Esto indica que los ingresos obtenidos de la agricultura, para este grupo de productores, no son suficientes para invertirlos en el nuevo ciclo de producción, por lo que tienen que echar mano de esquemas de crédito con altos intereses.

Dentro de los encuestados se obtuvo que el 13.2% obtiene sus ingresos totalmente de la agricultura sin ninguna otra actividad que los compense, de tal manera que el 86.8% restante complementa sus ingresos con al menos otra actividad dentro de las que se encuentran la ganadería, remesas, comercio, trabajo en la obra o construcción y empleo como jornalero en

ciertas temporadas del año, con porcentajes de ingreso como se muestra en la *Figura 2*. Destaca que las remesas no son una fuente de ingresos importante para los productores de frijol, ya que solo un 8.2% de los encuestados reciben remesas pero solo contribuye con el 16.7% de sus ingresos, esta situación se manifiesta aun cuando el 100% de los encuestados tiene familiares en Estados Unidos, pero en la mayoría de los casos estos familiares han forjado su vida en dicho país y no tienen la intención de regresar a México.

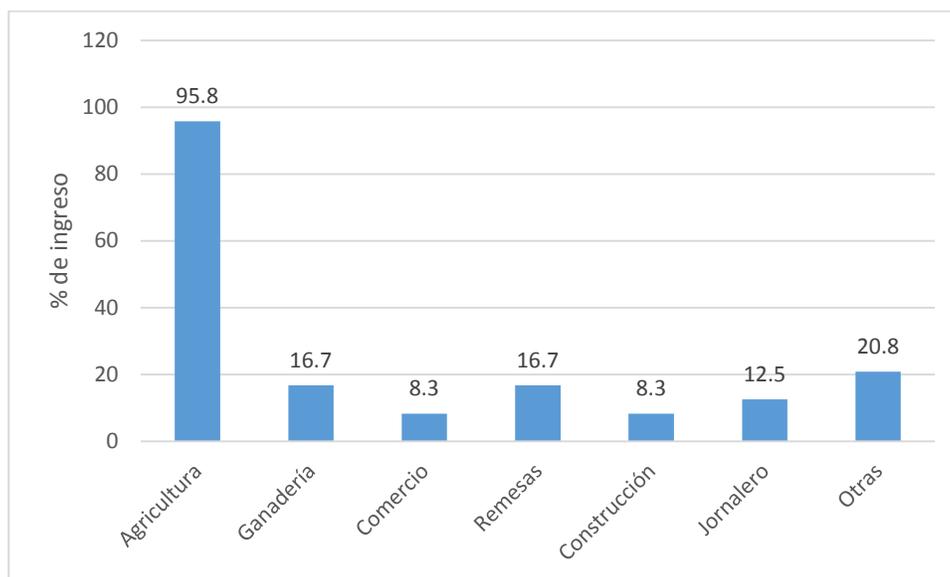


Figura 2.- Actividades y porcentajes de ingresos de los productores de frijol en Sombrerete.

Con estos resultados se puede ver que las opciones de diversificación del ingreso se reducen a la ganadería, el pequeño comercio, venta de mano de obra y remesas, pero no tienen un peso importante en comparación a la agricultura. Por otro lado, para diversificar la agricultura, se tienen las limitantes del clima, la disponibilidad de tierra cada vez más fraccionada, maquinaria insuficiente y crédito con altos costos financieros.

Las alternativas de diversificación del ingreso están estrechamente ligadas al medio rural, por ejemplo el emplearse como jornalero en ciertas épocas del año, pero se encuentran también las vinculadas con las ciudades más cercanas y propician su interacción, como el comercio y el empleo dentro de la construcción. Se entiende pues, que el esfuerzo por diversificar no solamente actividades no agrícolas, sino dentro de la misma agricultura, genera una mayor interacción con los actores de diferentes sectores incluyendo al Estado, a través de las políticas implementadas de las que muchos de los sujetos de estudio son beneficiarios (PROCAMPO, PROGAN, activos productivos). Sin embargo, el cultivo del frijol sigue siendo una alternativa viable de fuente de ingresos y obtención de alimentos para la familia, siempre y cuando la estrategia del productor incluya la diversificación de cultivos.

Comercialización del frijol

En cuanto a la comercialización, el principal problema es la incertidumbre de los precios, hecho que imposibilita una programación de la producción. A falta de los precios de garantía manejados en su tiempo por CONASUPO y dado que en México no existe una bolsa agropecuaria donde se

den precios de referencia, en cada localidad el acaparador paga el precio que le permite su capacidad de negociación y se genera la incertidumbre de precios al productor. Con la desaparición de CONASUPO las organizaciones de productores se enfrentaron a dos problemas fundamentales: el primero es la falta de infraestructura y logística de comercialización para vender directamente su producto. El segundo problema estriba en la presencia de intermediarios que confluyen en las regiones productoras, con el fin de acaparar la mayor parte de la producción a precios bajos al productor.

En 1995 comenzaron a gestarse las primeras organizaciones en las comunidades de Charco Blanco y Zaragoza, Sombrerete. Tenían como objetivo vender en grupo y conseguir un mayor precio para el frijol. Sin embargo, los problemas principales que las llevaron a la quiebra, unos años después de su constitución, fueron la deficiente organización entre los socios y el poco compromiso de algunos socios, para acatar las responsabilidades correspondientes a cada cual, principalmente en el aspecto económico. Para mejorar el proceso de comercialización, a partir del 2000 se fueron conformando diversas organizaciones en integradoras de productores, aunque la percepción sobre el papel de las integradoras tiene diferentes opiniones. Para la mayor parte de productores los beneficios percibidos son nulos, ya que desconocen el funcionamiento de las mismas y se subestima la capacidad propia del productor para vender por este medio. Los productores que no pertenecen a alguna organización piensan que sólo los grandes productores tienen la posibilidad de vender el frijol mediante ese esquema. Por otra parte se encuentran los productores que sí perciben un beneficio, normalmente en la mejora del precio al comercializar su producto a través de la organización.

A partir del año 2013 la política pública consiste de tres instrumentos, el primero llamado *incentivo a la cultura de la calidad* a razón de \$2.00/Kg, entregados como apoyo directo a la cuenta de banco del productor que vendió el frijol a las integradoras. Para comprobar la venta los productores adquieren el compromiso de facturar y entregar su frijol en términos de peso neto analizado conforme a la Norma Mexicana. El segundo componente es *incentivo para resolver problemas específicos de comercialización* por \$1.50/Kg, el cual es entregado a las integradoras acopiadoras para cubrir costos de almacenamiento, flete y financieros. El tercer componente consiste en apoyar con *garantías líquidas* a las integradoras que ya tienen línea de crédito sana, con esto se inyecta liquidez a las acopiadoras para pagar el precio acordado al productor. Este precio es consensado entre los productores y el gobierno, quien lo da a conocer para normar la compra y tratar de dar referencia de precio al mercado en general. En la cosecha 2013 se consensó un pago al productor de \$10/kg, el cual solo fue respetado por las integradoras, pero los acopiadores privados pagan precios tan bajos como les permitía la premura de venta en los productores, quienes requieren vender su cosecha para saldar deudas del proceso de producción.

De esta manera las integradoras tienen la función de retener el frijol para no saturar el mercado al momento de la cosecha, tratando que el precio medio rural se mantenga relativamente alto en beneficio de la mayoría de los productores. Sin embargo, una vez que vendan el frijol en los siguientes meses del año, las utilidades son exclusivamente de los socios accionistas de las integradoras, tal y como ocurre en toda empresa capitalista. Las integradoras tienen la responsabilidad de abrir centros de acopio en los municipios productores de frijol y gestionar certificados de depósito con empresas que certifican la existencia y calidad del grano, dichos certificados sirven como garantía prendaria en los créditos. Esto ha motivado una mayor construcción de infraestructura para el almacenaje del grano, de tal manera que del 2011 al 2014, FIRCO ha apoyado la construcción de 24 centros de acopio de granos.

De los productores encuestados el 79% venden la mayor parte de su producción a los acaparadores locales, 13% lo hace con acaparadores foráneos y a las integradoras en sólo 8% de los casos. De esta manera el productor promedio busca un comprador que le pague de inmediato, aunque en muchos de los casos a precios bajos. Esto se da en gran medida debido a la percepción de que las integradoras retardan el pago y en ocasiones no han pagado al productor.

En este estudio se detectó que sólo el 25% de los productores entrevistados pertenecen a algún tipo de organización; el 17% están organizados de manera familiar, en grupos de 3 a 4 familias, generalmente de hermanos que comparten insumos y maquinaria así como la tierra para la producción de frijol, piden créditos para el ciclo de producción y trabajan en conjunto para el bien de sus familias. El 8% se encuentra en alguna organización (integradora) de productores con 40 a 50 socios, donde se benefician de las ayudas de crédito en insumos y proyectos generados por la misma sociedad, además de asegurar un mejor precio de venta para su frijol.

De acuerdo con los productores que están fuera de las organizaciones de la región, las integradoras se han convertido en los nuevos intermediarios (*coyotes*), que controlan los beneficios fiscales destinados en principio a todos los productores, pero son comunes los actos de corrupción y manipulación de los programas para lograr los intereses personales de algunos líderes y sus allegados. De hecho, no todas las organizaciones continúan, ya que por deficiencias en su administración o por quedar mal en el pago a productores, algunas de ellas no son sujetas de crédito y se van depurando las que permanecen como comercializadoras. Quizás el logro más importante de toda la estrategia del gobierno, se basa en el papel jugado por las organizaciones que contribuyen a elevar el precio medio rural pagado al productor y también las ganancias del primer acopio, el cual ya no es acaparado íntegramente por los acopiadores foráneos. Ahora hay una mayor retención de valor en la región productora. Esto muestra que la organización entre los productores, ya sea de manera familiar o en integradoras, juega un papel muy importante dentro de las estrategias que fomentan el desarrollo rural territorial, ya que si bien esta visión promueve el cambio institucional, no incluye únicamente a las instituciones gubernamentales, también incorpora a las organizaciones que tienen injerencia en lo rural.

En el sistema capitalista actual, resulta más difícil la comercialización de productos como el frijol, que si bien en algún momento su inclusión al campo zacatecano tuvo como objetivo crear la especialización de este cultivo, como lo estipula la teoría ricardiana del comercio internacional, la alta fluctuación de los precios del frijol y las tasas de inflación de los insumos agrícolas lo han puesto en desventaja con respecto a otros países.

La teoría de la especialización o exportación para el caso del frijol en el estado de Zacatecas, no es suficiente para explicar los fenómenos actuales, dado que a pesar de la especialización en frijol, este producto no es de exportación y se ha destinado principalmente para el autoconsumo y el abasto deficitario del mercado nacional. Ello explica por qué el frijol subsiste como parte de la estrategia de seguridad alimentaria de las familias, complementado con importaciones de frijol pinto y negro para satisfacer el consumo nacional. En este sentido, se requiere de políticas públicas para dar viabilidad a los pequeños y medianos productores de México y con ello mantener el nivel adecuado de la base productiva nacional, para no depender en exceso de las importaciones y poner en riesgo la seguridad alimentaria del país.

Posibilidades de desarrollo de los productores de frijol

La perspectiva más común de los productores acerca de la agricultura como fuente de ingresos, es que si bien es una actividad realizada muchas veces por tradición, actualmente se considera también como una fuente de subsistencia, dado que el ingreso obtenido por la actividad permite al productor pagar sus deudas en el caso de haber pedido crédito y obtener el sustento alimenticio de frijol para su familia, aunque tenga que volver a solicitar crédito para el siguiente ciclo productivo. Lo anterior significa, que la ganancia de cada año se queda en la familia a manera de alimento, mostrando que la producción de frijol es vista como una estrategia de seguridad alimentaria, más que como forma de acumulación capitalista.

Por otro lado, uno de cada ocho encuestados cree que la agricultura actualmente sí es una buena fuente de ingresos, ya que permite de alguna manera obtener un excedente comercializable, de donde obtiene un ingreso mayor a los costos de producción, pero reconocen también que esta situación de rentabilidad se ve influenciada en gran medida por las características climatológicas de cada ciclo. En años de buen temporal y de heladas tardías sí hay un excedente para el productor. En años de lluvias escasas, solo los productores con más de 60 hectáreas de frijol, pueden terminar sin ganancias ni pérdidas. Para los años de regular temporal, la agricultura se considera rentable solo si se trabaja suficiente tierra propia, dado que en la aparcería se debe pagar el monto correspondiente al tercio, independientemente de cómo resulte el rendimiento del cultivo, mientras que los costos de producción generados tanto en la tierra propia como en la rentada, deben ser absorbidos por quien trabaja la tierra. Ésta es una de las causas por las que muchos productores dedicados al trabajo en aparcería, han desistido de esta modalidad.

Por otro lado la perspectiva sobre la ganadería no es muy diferente, ya que el 25% de los encuestados la ven como una actividad discontinuada en la región y requiere mucho trabajo poco remunerado. Consideran que quienes realizan esta actividad lo hacen más por costumbre que por rentabilidad. Sin embargo, quienes la practican la ubican como una actividad de altibajos, donde la relación directa con la agricultura se manifiesta en el hecho de que en años favorables, también lo son para la ganadería y por lo general la combinación de ambas actividades es más rentable que sólo dedicarse a una de ellas. A partir de cultivos agrícolas hay esquilmos para la alimentación de los animales y se obtiene carne para la familia o se venden algunas cabezas de ganado para aumentar el ingreso. Sin embargo, en condiciones de sequía los cultivos se siniestran, los agostaderos no tienen pasto y el ganado debe venderse a precios bajos antes de perder peso, lo que profundiza la descapitalización del productor.

Dentro de las actividades no agropecuarias que desempeñan los productores para complementar sus ingresos, se encuentra el comercio, el trabajo en la construcción, el empleo como jornalero y la emigración. Pero cabe destacar que estas actividades se realizan en muy baja escala, ya que la actividad principal del 100% de los encuestados es la agricultura. Sin embargo, los productores ven en ellas una oportunidad de complementar sus ingresos, más no una alternativa de desarrollo para sus familias. El 37.5% de los encuestados considera que no existe una alternativa de desarrollo en la zona mejor que las actividades agropecuarias. Quienes optan por la emigración, lo hacen llevándose consigo a toda su familia con el objetivo de mejorar sus condiciones de vida, pero sin la intención de regresar a su lugar de origen. En opinión de los productores la migración ya no está contribuyendo al desarrollo regional, porque aun cuando el total de los encuestados tiene familiares en Estados Unidos, sólo el 12.5% de los entrevistados depende en alguna medida de las

divisas enviadas por familiares migrantes, quienes ya no mandan para invertir y las pequeñas remesas son utilizadas básicamente para satisfacer necesidades de alimentación y salud.

A pesar de las condiciones climáticas restrictivas, el acceso a los alimentos durante todo el año no es un problema para la mayor parte de los encuestados, ya que el 96% de la muestra tiene la alimentación asegurada. Por un lado estos productores al menos tienen el abasto alimenticio de frijol; quienes diversifican la producción obtienen una mayor variedad de alimentos como frijol, maíz o trigo y si además poseen algún tipo de ganado, no solamente se cuenta con alimentos durante todo el año, sino que la calidad de los mismos es muy confiable para los consumidores, ya que ellos los producen y dentro de este grupo se encuentra la mitad de los productores encuestados.

Dentro del concepto de desarrollo territorial se busca la transformación productiva rural, entendiendo que no es sólo competencia del sector agrícola, sino del territorio con sus actores, instituciones, cultura y condiciones ambientales. Dentro de esta perspectiva y en consideración de la seguridad alimentaria de los sujetos de la región, la agricultura sigue siendo la principal actividad productiva y ha generado desarrollo en ciertos puntos de la región, sobre todo en unidades de producción con más de 60 hectáreas de frijol o en las microrregiones aptas para el durazno. Sin embargo, se puede afirmar que en opinión de los pequeños productores, la producción de frijol, maíz y otros cultivos proporcionan alimentos suficientes, de tal manera que se cubren los indicadores básicos de la seguridad alimentaria.

Un rubro del desarrollo que se ha dejado de lado es el componente ambiental, aun cuando los productores se dan cuenta y lamentan la degradación paulatina de las tierras de cultivo, no se han preocupado por atender el problema. El principal argumento es lo precario de su economía y no hacen prácticas para controlar la erosión e incorporar materia orgánica al suelo. De continuar esta situación se puede llegar al abandono de tierras por improductivas y perder la base productiva nacional del frijol, poniendo en riesgo la seguridad y soberanía alimentarias, porque se dependería totalmente de las importaciones.

CONCLUSIONES

La disminución de tierra propia de los productores hace más complicado lograr la manutención de sus familias, por lo que la aparcería se convierte en una estrategia para ampliar la escala de producción y buscar mayores ingresos. En la región analizada está avanzando el minifundismo y decremento en los ingresos de la familia, de tal manera que la agricultura se vuelve cada vez más una actividad de subsistencia.

La diversificación de cultivos permite al productor obtener mayores posibilidades de ingresos durante un periodo prolongado en comparación con la práctica del monocultivo, reduciendo así los riesgos climáticos. Esta estrategia ha generado resultados positivos para quienes la practican y tienen suficiente superficie de cultivo para sembrar frijol, calabaza, trigo, cebada maltera o frutales como el durazno o manzana. En cambio, los que tienen menos de 5 hectáreas de cultivo consideran incosteable la diversificación.

Se puede afirmar entonces que la transformación productiva planteada por el desarrollo territorial, tiene sus limitantes debido a factores como el clima árido, la mayor división de la tierra,

el alto costo del crédito, el bajo nivel tecnológico y de conocimientos en los productores, de tal manera que la integración de las alternativas productivas en la región, no son suficientes para elevar los niveles de ingreso de los productores de frijol. En todo caso, en el territorio frijolero predomina una estrategia de subsistencia y seguridad alimentaria.

Las políticas públicas de los últimos años en torno a la comercialización del frijol, han incrementado el número de productores organizados en empresas comercializadoras, pero aún existe una mayoría de pequeños productores que no alcanza los beneficios de estos nuevos esquemas de comercialización. Quizás el logro más importante radica en el papel jugado por las organizaciones, contribuyendo a elevar el precio medio rural pagado al productor. Las ganancias del primer acopio ya no se las llevan íntegramente los acopiadores foráneos, ahora hay una mayor retención de valor en la región productora.

Ubicando lo anterior en la transformación institucional planteada por el desarrollo territorial, se puede decir que este proceso inició con la desaparición de CONASUPO y continúa con la organización de los productores. Este proceso ha culminado en la existencia de organizaciones para la comercialización del frijol, además de su interacción con las instituciones del gobierno para el fomento del cultivo y comercialización. Sin embargo, una buena parte de los pequeños productores está al margen de los nuevos esquemas de organización y de apoyos gubernamentales, así que no se puede considerar resuelto el entramado institucional para propiciar un desarrollo equitativo de los frijoleros.

LITERATURA CITADA

Ayala, G. A., Schwentesius, R. E. R. y Almaguer, G. V. (2006). La competitividad del frijol en México. *El Cotidiano*, Volumen 147, pp. 81-89.

FAO. (2006). Informe de Políticas, Seguridad Alimentaria. Roma: FAO.

Morales, C. N. y Ramírez, M. C. (2004). La producción de frijol en México en los años noventa. En Blanca Rubio ed. *El sector agropecuario frente al nuevo milenio*. México: Plaza y Valdés Editores, pp. 81-106.

Morales, C. N. (2008). Políticas públicas sobre frijol y apertura total del TLCAN. *Geografía Agrícola*, 41 (julio-dic.), pp. 37-53.

Morales, C. N. y Escobar, M. D. A. (2009). *Problemática de la agricultura zacatecana: políticas públicas y respuestas ante la crisis*. Oaxaca, México. III Congreso Internacional Perspectivas de Desarrollo Rural Regional.

Pellens, T. (2007). *Composición del ingreso familiar y la diversificación agrícola. Una aproximación a seis zonas campesinas de Cochabamba y Norte de Potosí*. Bolivia. Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA).

Pérez, T. H. y Galindo, G. G. (2003). Situación socioeconómica de los productores de frijol de temporal en Zacatecas. *TERRA Latinoamericana*, 21 (1), pp. 137-147.

Reyes, R. E. (2007). *El TLCAN y la viabilidad de la producción de frijol en una zona de alta migración en Zacatecas: el caso de la Colonia González Ortega*. Universidad Autónoma de Zacatecas. Tesis Doctoral.

SIAP. (2011). Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. México. SAGARPA. Disponible en: <http://www.siap.gob.mx/>

Yúnez, N. A. (2000). *Efectos de la desaparición de CONASUPO en el comercio y los precios de los cultivos básicos*. México. Colegio de México.

Schwentesius, R. R., Ayala, A. V. y Gómez C. M. A. (2011). Liberalización comercial del sector agropecuario de México: Competitividad del Frijol. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 5 (1), pp. 94-111.

Schejtman, A. y Berdegú, J. A. (2004). *Desarrollo territorial rural*. Santiago de Chile. Centro Latinoamericano Para el Desarrollo Rural.

SÍNTESIS CURRICULAR

Octaviano Ceseñas Jacquez

Ingeniero agrónomo especialista en agroindustrias y maestro en ciencias en desarrollo rural regional. Técnico asesor.

Nicolás Morales Carrillo

Doctor en economía agrícola por la Universidad Autónoma Chapingo. Profesor-investigador del Centro Regional Universitario Centro-norte de la UACH. Sus líneas de investigación son: planeación y evaluación del desarrollo rural; diseño y evaluación de políticas públicas. Integrante del Instituto de Investigaciones para la Agricultura Regional y el Desarrollo Rural (IIAREDER).