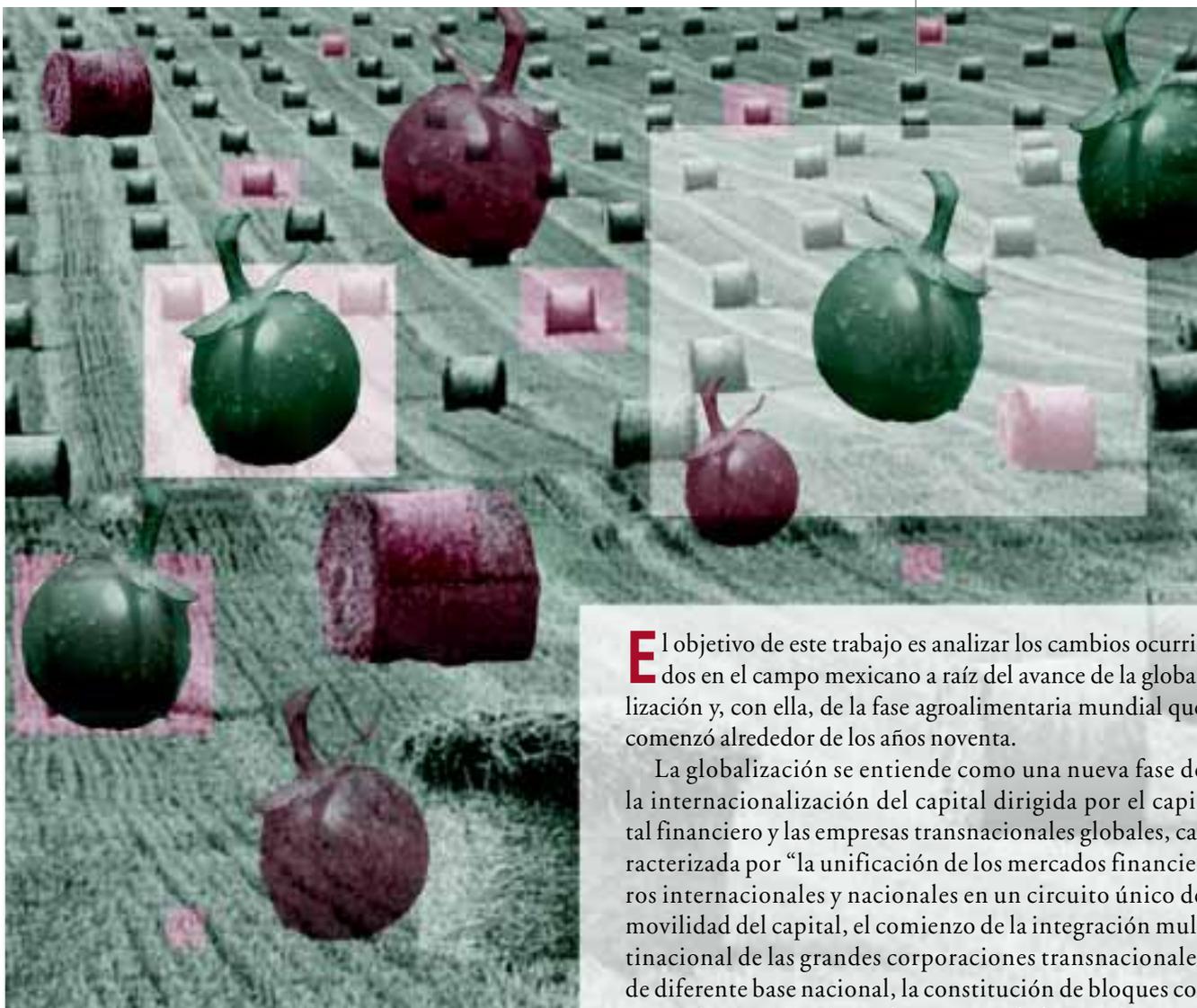


La fase agroalimentaria global y su repercusión en el campo mexicano

BLANCA
RUBIO*



El objetivo de este trabajo es analizar los cambios ocurridos en el campo mexicano a raíz del avance de la globalización y, con ella, de la fase agroalimentaria mundial que comenzó alrededor de los años noventa.

La globalización se entiende como una nueva fase de la internacionalización del capital dirigida por el capital financiero y las empresas transnacionales globales, caracterizada por “la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un circuito único de movilidad del capital, el comienzo de la integración multinacional de las grandes corporaciones transnacionales de diferente base nacional, la constitución de bloques comerciales y regionales y el comienzo de la coordinación permanente de las políticas económicas de las grandes potencias capitalistas”.¹

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México. La autora agradece la colaboración en la recopilación y sistematización de la información estadística y hemerográfica de Víctor Rosales. La versión original de este ensayo se presentó como ponencia en el II Congreso Mundial sobre Desarrollo Rural en el Marco de la Globalización, celebrado en Laguardia, España, del 24 al 26 de octubre del 2002.

1. Alejandro Dabat, “La coyuntura mundial en los noventa y los capitalismo emergentes”, *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 11, México, noviembre de 1994, pp. 939-950.

La globalización constituye también, según Joashim Hirsh, una estrategia de las grandes multinacionales para enfrentar el fin de la larga onda expansiva de la posguerra.²

En el entorno de esta nueva fase que trastocó los marcos económicos y políticos de la posguerra, a fines de los años ochenta, inició una fase agroalimentaria que ha transformado de manera considerable el dominio en materia de alimentos de los países desarrollados sobre los menos avanzados y el sometimiento de los productores rurales ante las corporaciones comercializadoras y agroindustriales.

Desde esta perspectiva, la ruina productiva a que se enfrentan los productores rurales de bienes básicos en México responde en esencia a una nueva forma de dominio que impulsan las grandes empresas transnacionales: la *subordinación desestructurante*, en tanto no permite reproducirlos y tiende a excluirlos de la esfera productiva.

En el presente artículo se analiza la nueva fase agroalimentaria global y los cambios que ha acarreado en el mercado mundial de alimentos, así como sus efectos entre los productores rurales de México. Se analiza también la respuesta organizada de los productores rurales ante la exclusión y se proponen algunas conclusiones.

LA FASE AGROALIMENTARIA GLOBAL, 1985-2002

A fines de los años ochenta y principios de los noventa comenzó la fase agroalimentaria que se caracteriza por tres procesos esenciales: 1) la utilización de los alimentos como mecanismo de competencia por la hegemonía económica de los países desarrollados; 2) la sobreproducción alimentaria como elemento de control de los precios internacionales, y 3) el dominio de las empresas agroalimentarias transnacionales.

Los alimentos como mecanismo de competencia

A mediados de los años setenta sobrevino la pérdida de hegemonía económica de Estados Unidos frente a Alemania y Japón. Dicho proceso se expresó en el declive del aumento de la productividad industrial: de 3% anual en el periodo 1947-1958 a 1.6% de 1966 a 1974.³ Ello, junto con la supremacía de Japón en el terreno de la electrónica y la com-

2. J. Hirsh, "¿Qué es la globalización?", *Cuadernos del Sur*, año 13, núm. 24, Editorial Tierra del Fuego, Argentina, mayo de 1997, pp. 9-20.

3. B. Coriat, *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI Editores, México, 1977, p. 148.

La competencia alimentaria en escala mundial no reside en las capacidades productiva y tecnológica de cada país, sino en la de los gobiernos para otorgar subsidios que permitan a los productores soportar precios deprimidos y, a pesar de ello, incrementar la producción

petencia europea en la industria automovilística, llevó al gobierno de Richard Nixon a privilegiar tres terrenos de competencia mundial: las armas, las patentes y los alimentos básicos, toda vez que dicho país posee los suelos más fértiles del mundo y la maquinaria más poderosa.⁴

Esta situación, aunada al incremento de los precios internacionales de los alimentos en los años setenta, impulsó la producción alimentaria de los países desarrollados a un nivel sin precedente en la historia mundial. En ese decenio, Estados Unidos triplicó el valor de las exportaciones agrícolas y cuadruplicó su saldo favorable en la balanza agropecuaria.⁵ Se abrieron al cultivo más de 24 millones de hectáreas y los rendimientos crecieron 25 por ciento.⁶

4. Peter Rosset, "The ABC of Farm Bill Payments", *Backgrounder*, vol. 8, núm. 3, Institute For Food and Development Policy, 2002, pp. 3-11.

5. R. Green, "El comercio agroalimentario mundial y las estrategias de las transnacionales", *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 8, México, agosto de 1989, pp. 663-673.

6. Magda Fritscher, "¿Librecambio o proteccionismo? Apuntes sobre la disyuntiva agrícola mundial", *Polis*, núm. 92, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México, 1993, p. 144.

Este ascenso productivo transformó de manera radical el mercado agroalimentario mundial de la segunda posguerra, ya que los alimentos básicos como los cereales, los granos forrajeros, las oleaginosas y los bienes pecuarios se convirtieron en los productos de vanguardia en escala mundial, así como la punta de lanza en la competencia por la hegemonía alimentaria y económica por parte de las grandes potencias.

La importancia de los alimentos en la estrategia estadounidense por el poder económico mundial se expresa en la declaración de George W. Bush al presentar la nueva Ley Agrícola en mayo del 2002: "La agricultura es la primera industria de nuestro país. El éxito de los agricultores estadounidenses y de los ganaderos es esencial para el éxito de la economía".⁷

La sobreproducción alimentaria y los precios internacionales

La estrategia de Estados Unidos para imponer su hegemonía alimentaria se ha centrado en dos aspectos: 1) el otorgamiento de subsidios a sus productores con el fin de generar un excedente de exportación que deprima los precios, y 2) presionar a los países para que abran sus fronteras a la importación de alimentos. Sobre el primer aspecto se ha generado una fuerte competencia entre los países desarrollados por incrementar los subsidios a la producción como mecanismo para deprimir los precios de manera extraeconómica.

La Unión Europea destinó en 2000 cerca de 40 000 millones de dólares del presupuesto global para el sector agropecuario; en 2002 destinó 42 800 millones de dólares a siete millones de productores: un subsidio per cápita de 5 560 dólares anuales.⁸ Estados Unidos, por su parte, destinó 356 000 millones de dólares en 1999, como ayuda total al sector agrícola, incluidas transferencias al productor y servicios generales a la agricultura.⁹ En mayo de 2002 el gobierno de Georges W. Bush aumentó 80% las ayudas directas en relación con la Ley Agrícola de 1996: un paquete de 190 000 millones de dólares, durante los siguientes 10 años; cada agricultor recibiría en promedio 9 000 dólares anuales.¹⁰

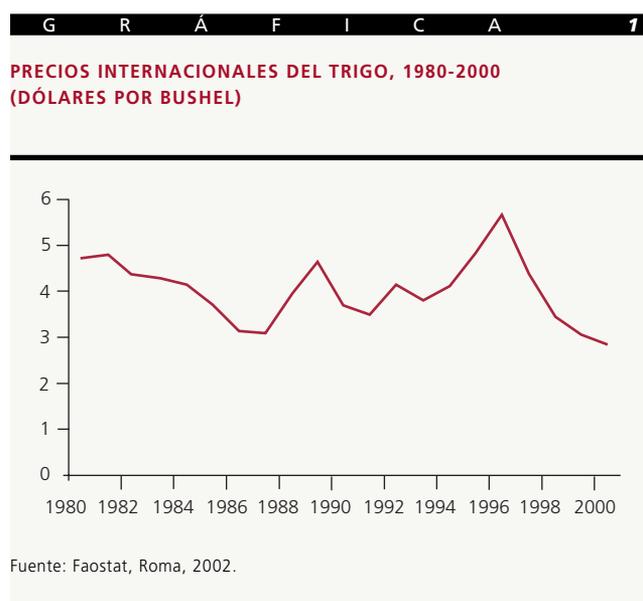
El impulso de los subsidios se ha traducido en un incremento de la producción excedentaria de los países desarrollados, lo cual genera una sobreproducción mundial que no

responde a una crisis económica clásica, en las que el aumento del precio ocasiona un fuerte incremento de la producción que a mediano plazo choca con la falta de demanda, hace caer los precios y genera una producción mayor que la demanda; el declive de los precios orilla a los productores ineficientes a salir del mercado, con lo que se reduce la producción y se recupera el precio, quedando así la crisis superada.

En cambio, la sobreproducción ocasionada por el impulso de los subsidios genera una caída del precio permanente y no coyuntural que permite la subsistencia de los productores que cuentan con mayores subsidios, no la de los más eficientes como ocurre en las crisis. La producción excedentaria de los países desarrollados a precios deprimidos se coloca en las naciones dependientes, a pesar de que ellos dispongan del abasto interno de alimentos. Con ese mecanismo se somete a los productores a una competencia desigual que los lleva a la quiebra productiva estructural (no cíclica como en las crisis).

Como se observa en la gráfica 1 los precios del trigo en 2000 no habían recuperado el valor de 1980. En cambio, la producción mundial de cereales tiene una clara tendencia al alza, como lo muestra la gráfica 2. Sería interesante preguntarse por qué si los precios caen la producción tiende a subir.

El otro mecanismo utilizado por Estados Unidos para ejercer el dominio agroalimentario mundial es la presión para que los países tanto competidores como deficitarios abran sus fronteras. En las rondas de negociación comercial, como la de Uruguay, Estados Unidos presionó a la Unión Europea para que redujera los subsidios a la exportación y abriera las fronteras a sus productos, al tiempo que exigió a Japón que disminuyera los aranceles a la importación de alimentos.



7. *La Jornada*, México, 14 de mayo de 2002.

8. Alejandro Nadal, "Subsidios agrícolas: más allá de la parodia", *La Jornada*, 15 de mayo de 2002.

9. FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1991, 2001, p. 300.

10. Anuradha Mittal, "Giving away the Farm: The 2002 Farm Bill", *Backgrounder*, vol. 8, núm. 3, Institute For Food And Development Policy, 2002, pp. 2-10.

**PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CEREALES, 1980-2000
(MILLONES DE TONELADAS MÉTRICAS)**



Fuente: Faostat, P.C., Roma, Italia, 2002.

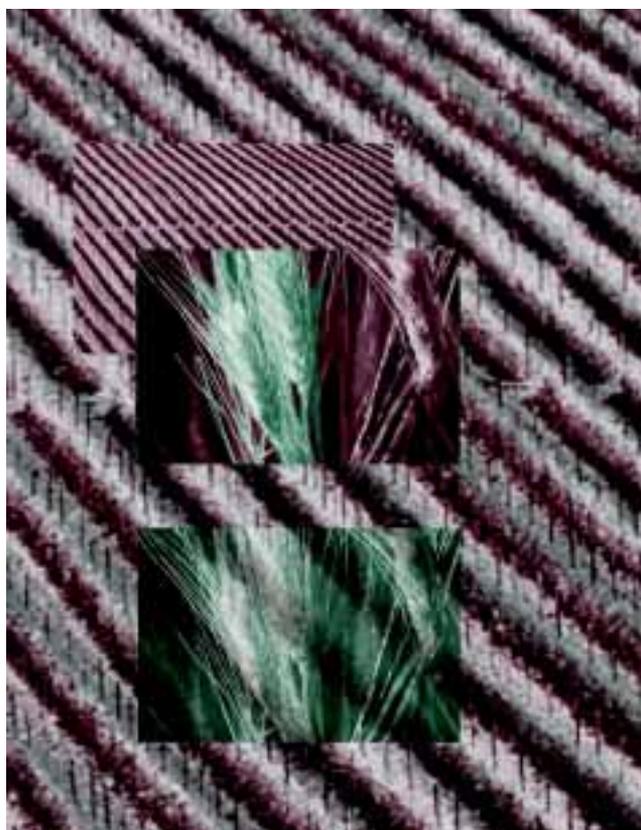
Con los países deficitarios en alimentos como los de América Latina ha impulsado acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el de las Américas, actualmente en negociación. Con ello se persigue reducir o desaparecer los aranceles a la importación de alimentos, entre otros bienes, y abrir mercados a sus productos exportables.

Por tanto, los precios establecidos a partir de 1982 no responden a una sobreproducción económica, sino a una inducida que genera el declive de las cotizaciones. De igual forma, la competencia alimentaria en escala mundial no reside en las capacidades productiva y tecnológica de cada país, sino en la de los gobiernos para otorgar subsidios que permitan a los productores soportar precios deprimidos y, a pesar de ello, incrementar la producción.

El dominio de las transnacionales agroalimentarias

La lucha por la hegemonía alimentaria de los países desarrollados se ha traducido en enormes beneficios para las corporaciones transnacionales del sector alimentario. Por un lado, las comercializadoras de granos son favorecidas porque los bajos precios y la apertura obligada de los países dependientes han ampliado de manera significativa el mercado de alimentos básicos para dichas empresas. Dos compañías estadounidenses transnacionales, Cargill y Archers Daniels Midland (ADM), controlan más de la mitad del comercio mundial de granos.¹¹

11. Peter Rosset, *op. cit.*



Por otro lado, las agroindustrias transnacionales que utilizan los productos agropecuarios como insumos para elaborar alimentos finales se han beneficiado mucho con la baja estructural de los precios, pues con ello abaratan costos y elevan sus ganancias.

Las empresas comercializadoras de granos de Estados Unidos otorgan créditos a las agroindustrias importadoras de los países dependientes con plazos de pago de hasta tres años y bajas tasas de interés, por lo que éstas prefieren las compras externas a la producción nacional y dejan sin comprador a los productores rurales de dichas naciones. De igual forma, la importación de un determinado porcentaje de insumos, que puede ir de 15 a 50 por ciento del consumo nacional, presiona el precio interno a la baja, con lo cual se benefician las agroindustrias compradoras.

Tales mecanismos de dominio alimentario por parte del gobierno de Estados Unidos y de las corporaciones han generado un fuerte ascenso de las transnacionales alimentarias en América Latina: las ventas, de las que pertenecen a las 500 mayores de América Latina crecieron 14.37% de 1993 a 1995 y 6.5% de 1993 a 1998.¹²

12. *América Economía*, "Las 500 de América Latina", 1991, 1995, 1996, 1997 y 1999.



REPERCUSIONES DE LA NUEVA FASE AGROALIMENTARIA EN EL CAMPO MEXICANO

La lucha por la hegemonía de los países desarrollados y la forma de expansión de las agroindustrias transnacionales han traído consecuencias devastadoras para la agricultura de las naciones latinoamericanas, México en particular, sobre todo en tres aspectos: 1) la forma de dominio desestructurante sobre los productores rurales; 2) la decadencia de la producción de alimentos básicos, y 3) la profundización de la exclusión rural.

La forma de dominio desestructurante sobre los productores rurales

El dominio del comercio agroalimentario mundial de alimentos básicos por parte de las empresas transnacionales ha transformado los mecanismos de subordinación que predominaron durante la segunda posguerra entre los productores rurales. A este proceso ha contribuido, en primer término, la penetración de las agroindustrias en todas las ramas de transformación de los productos agropecuarios en México.

Aun cuando en los años setenta ingresó en el país un amplio grupo de agroindustrias productoras de alimentos balanceados para animales, aceites vegetales, productos lácteos y cárnicos, conservas de frutas y legumbres, cereales para desayunos, etcétera, la producción de los cultivos principales como el maíz y el frijol se mantenía al margen de la égida industrial. Sin embargo, a fines de los años ochenta y durante los noventa se avanzó en la industrialización de maíz para la producción de harinas, tortillas empaquetadas, frituras, tostadas y, sobre todo, en el uso de la fructosa de maíz para la elaboración de refrescos. De igual modo, las cadenas de supermercados penetraron en las actividades de comercialización de frijol, arroz, cortes de carne.

Este cambio provocó que los productores de maíz y frijol, que constituyen la mayoría en escala nacional, ingresaran a la égida agroindustrial junto con los productores de sorgo, soya, trigo, cebada, arroz. Durante los años noventa Gruma, que procesa harina de maíz en la empresa Maseca, registró un crecimiento de las ventas del orden de 24.96% anual de 1994 a 1997 e instaló 26 plantas en ocho países, incluido Estados Unidos. La industrialización del maíz y la comercialización a gran escala del frijol culminó el proceso de integración de la agricultura a la industria, con lo cual se crearon las bases para la nueva forma de subordinación.

Esta situación se fortaleció con el retiro del Estado de la gestión productiva emprendida en 1982. En 1998 desapa-

reció Conasupo, el principal mecanismo estatal que regulaba los precios de los cultivos básicos y distribuía y acopiaba la producción nacional; ello, junto con la eliminación de los precios de garantía del maíz y el frijol, dieron el tiro de gracia al proteccionismo rural.

A la par, en 1994 entró en vigor el TLCAN en el cual se liberó la importación de una amplia gama de productos. El maíz y el frijol quedaron sujetos a una cuota de importación libre de arancel de 2.5 millones de toneladas para el primero y de 56 000 toneladas para el segundo por encima de las cuales se pagan impuestos, mientras que la liberación cabal quedó programada para 2008.

La apertura comercial y el retiro del Estado de la gestión productiva y comercializadora abrieron las puertas a empresas como Cargill y ADM para colocar internamente los cultivos que comercializan y permitieron a las agroindustrias transnacionales asentadas en México sustituir la producción nacional por la importada.

El resultado de estos procesos fue la instauración de una nueva forma de subordinación de los productores rurales a las agroindustrias, que se sustenta en los siguientes mecanismos: 1) el pago de insumos por debajo del costo de producción; 2) la preferencia por los insumos importados, y 3) el ingreso ilegal de insumos.

- El pago de insumos por debajo del costo de producción, mediante el contubernio de las autoridades oficiales con las empresas transnacionales permite a éstas importar insumos en el momento de la cosecha, lo cual genera que el precio interno caiga por debajo del costo de producción. Cargill compra el maíz y lo vende en el mercado global a un precio 20% inferior a lo que cuesta producirlo. El caso del trigo es aún más impresionante: el respectivo porcentaje es de 40 por ciento.¹³

Es ésa la razón de que los precios internos hayan decrecido de manera significativa. De 1993 a 1999 el del maíz cayó 58.32% en términos reales, el del trigo 24%, el del frijol 47%, el de la soya 22% y el del sorgo 25.2%.¹⁴ De esta suerte, los productores rurales se ven obligados a vender el producto a un precio que no reditúa ni siquiera lo que invirtieron para producirlo.

- El segundo mecanismo, la preferencia por los insumos importados, implica que los productores se enfrenten en muchas ocasiones a la carencia total de compradores porque las agroindustrias prefieren comprar en el exterior, incluso

13. Peter Rosset, *op. cit.*, p. 2.

14. Datos elaborados con base en información de Ana de Ita, "Resultados generales de la negociación del TLCAN para los granos básicos y oleaginosas", en *¿Cuánta liberalización aguanta la agricultura?*, Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados, Cámara de Diputados, LVII Legislatura, México, 2000, pp. 3-197.

Las agroindustrias transnacionales que utilizan los productos agropecuarios como insumos para elaborar alimentos finales se han beneficiado mucho con la baja estructural de los precios, pues con ello abaratan costos y elevan sus ganancias. Las empresas comercializadoras de granos de Estados Unidos otorgan créditos a las agroindustrias importadoras con plazos de pago de hasta tres años y bajas tasas de interés, por lo que éstas prefieren las compras externas a la producción nacional

cuando los precios internos sean más bajos. Ello responde a que las comercializadoras estadounidenses proveen créditos a los importadores mediante la Commodity Credit Corporation a plazos de hasta tres años, con la ventaja de la notoria diferencia en las tasas de interés entre Estados Unidos y México.

Por esta razón, en 2001 los productores de maíz blanco de la más alta calidad ubicados en tierras de riego del estado de Sinaloa no encontraron comprador para dos millones de toneladas del grano. De igual manera, los productores de uva de Zacatecas y de piña de Oaxaca y Veracruz no tenían compradores, pues la uva se importaba de Estados Unidos y la segunda fruta de Tailandia.¹⁵

- Con el fin de evadir los impuestos por concepto de importación que aún subsisten, las agroindustrias han alentado la formación de un mercado negro de bienes agropecuarios para la compra ilegal de insumos; en 1999 la de frijol procedente de Argentina hizo caer el precio interno de 8.50 pesos

15. *La Jornada*, 10 y 19 de julio del 2001.

el kilo al inicio de la cosecha hasta 3.50 pesos en el lapso de seis meses. Esto obligó a los productores a movilizarse para vender su producto en el zócalo de la Ciudad de México apelando a la solidaridad de la población. Se ha registrado también la importación ilegal de papa procedente de Estados Unidos y de café de Guatemala.

Con los tres mecanismos descritos las agroindustrias se apropian tanto del excedente de valor del producto como de la parte correspondiente al costo de producción que no retribuyen. Se trata de un proceso de explotación de los campesinos y de obtención de ganancias de los empresarios agrícolas.

Esta subordinación¹⁶ se caracteriza por arruinar a los productores sobre los que se sustenta al no permitirles obtener el ingreso necesario para echar a andar de nuevo el ciclo productivo: la subordinación es desestructurante¹⁷ y acaba por descomponer la forma productiva y excluir a los productores.

La decadencia de la producción de alimentos básicos

La subordinación desestructurante ha traído consigo un proceso de *crisis inducida* en el campo mexicano. El descenso de los precios, la producción que no encuentra comprador, la caída del ingreso de los productores y la carencia de apoyos oficiales, asemejan una situación de crisis en el campo que no obedece a condiciones económicas, sino a la apertura comercial y a la manera en que operan las agroindustrias transnacionales. Se trata en este sentido de una crisis ficticia, inducida por la importación de bienes no necesarios para complementar la oferta nacional, que sustituyan una producción interna capaz de abastecer la demanda.

De esta forma se obliga a los productores a permanecer en una especie de *crisis permanente* como resultado de la subordinación desestructurante y excluyente que desgasta su forma productiva y devasta la producción agropecuaria nacional. Por ello, la superficie cosechada cayó de 13.3 millones de hectáreas en 1990 a 13.2 en 1995 y a 11.9 en 2000. Pese a todo, la productividad media por hectárea aumentó 5% de 1993 a 1999 como resultado de la exclusión de los agricultores más pobres; la producción se concentra en los sectores con mejores condiciones. El aumento de los rendimientos ha

traído consigo un crecimiento moderado del PIB agropecuario, que alcanzó una tasa del orden de 1.6% anual de 1990 al 2000, inferior sin embargo a la de la población (1.8%) y a la de la economía (3.4).¹⁸

Los principales cultivos registraron decrementos en volumen durante el periodo 1990-1999: el ajonjolí, el algodón semilla, la cebada, el frijol, el sorgo, la soya y el trigo; el arroz, por su parte, mostró un estancamiento,¹⁹ al igual que la carne en canal, que creció 0.58% durante el decenio.²⁰

En paralelo a la decadencia productiva se observa un fuerte proceso de sustitución de la producción nacional por la importada: en 1990 se adquiría del exterior 37.1% del consumo nacional de arroz, cifra que subió a 58.5% en 1999; el trigo pasó de 8.3 a 49.4 por ciento, el algodón de 14 a 39.9 por ciento y el ajonjolí de 4.5 a 27.3 por ciento. El caso más grave es el de la soya, cuyo cultivo prácticamente ha desaparecido: pasó de 56.8% en 1990 a 96.9% en 1999.²¹

En el discurso oficial se plantea que las importaciones han afectado a los productores debido a su atraso tecnológico respecto a Estados Unidos, así como a la ausencia de una visión empresarial que les permita agregar valor al producto y alcanzar competitividad internacional.²² Sin embargo, aunque son muy altas las diferencias en productividad, ésta no es la razón principal por la cual los productores mexicanos no pueden hacer frente a precios tan reducidos. El problema estriba en las diferencias de subsidios. De 1998 a 2000 cada productor estadounidense recibió un promedio de 20 800 dólares por ese concepto, mientras la Unión Europea otorgó un promedio de 16 000 dólares por productor. En México se recibieron solamente 720 dólares y, por añadidura, de manera irregular.²³

Tal situación se deriva de que los gobiernos en México han impulsado, por un lado, una política que desalienta abiertamente la producción agropecuaria en tanto que no se considera estratégica en términos de competencia mundial, y, por otro, apoyado el proyecto de expansión de las empresas comercializadoras de granos y de las agroindustrias transnacionales.

Por esta razón, los recursos crediticios, que en 2002 ascendieron a 53 500 millones de pesos, equivalen a la mitad de los recursos crediticios de 1990 en términos reales. Asimismo, mientras Banrural atendía a 1.5 millones de productores

18. Sagarpa, *Programa Sectorial de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. 2001-2006*, México, 2001, pp. 1-25.

19. SAGAR, *Anuario de la producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*, varios años.

20. Ernesto Zedillo Ponce de León, *VI Informe Presidencial. Anexo estadístico*, México, 2000.

21. Ernesto Zedillo Ponce de León, *op. cit.*

22. Sagarpa, *op. cit.*

23. Alejandro Nadal, *op. cit.*

16. Se denomina subordinación porque incluye tanto un acto de explotación en el caso de los campesinos, como una transferencia de plusvalía en el caso de los empresarios.

17. Carlos Vilas, "Actores, sujetos, movimientos. ¿Dónde quedaron las clases sociales?" *Sociológica*, año 10, número 28, México, mayo-agosto de 1995, pp. 61-91.



res en 1982, en 1994 solamente apoyaba a 425 000; en 2000 este número se había reducido a 235 000.²⁴ La aseguradora oficial del campo, Agroasemex, en 1990 tenía recursos para operar 4.5 millones de hectáreas; en 1991 operó sólo 763 000 y en 1992 apenas 400 000 hectáreas.²⁵

Así pues, la incapacidad de los productores rurales para enfrentarse a la competencia internacional no proviene de su atraso tecnológico o falta de visión empresarial, sino de las diferencias en los apoyos gubernamentales de Estados Unidos y México.

Valga decir que, más que incapacidad productiva, se observa una fuerte resistencia de los productores, quienes a pesar de enfrentarse a una explotación excluyente, bajos precios, importaciones desleales y en algunos casos ilegales, falta de recursos y marginación oficial, siguen produciendo y todavía aportan el monto más importante de la producción agropecuaria que se consume en el país. Contribuyen con 77% de la producción de maíz de consumo interno, 41.7% de la de arroz, 57% de la de sorgo, 95.1% de la de frijol y 60.6% de la de algodón.²⁶

La profundización de la exclusión rural

La situación descrita ha profundizado la exclusión rural. De cuatro millones de productores con rentabilidad en 1994, quedaban

sólo 300 000 en 2000. Tenían que producir en 1994 el doble de lo que producían en 1981 para obtener el mismo ingreso; la parcela ya no les permite sobrevivir y tienen que buscar otras actividades para complementar el ingreso. Según la CEPAL, de 70 a 80 por ciento del ingreso familiar de los minifundistas proviene de actividades distintas de las agrícolas.²⁷

En cuanto a la pobreza rural, los datos oficiales señalan que 60% de los habitantes del sector vive en pobreza extrema, mientras que 75.2% de las localidades rurales se considera de alta marginación.²⁸ Hay estados como Yucatán en donde la tasa de mortalidad infantil es de 30 a 35 por cada 100 niños, índice que supera al de Haití.

LA RESPUESTA ORGANIZADA DE LOS PRODUCTORES ANTE LA MARGINALIDAD

Aun cuando en México el movimiento campesino constituye una presencia permanente en distintos frentes de lucha por la tierra, por la democratización, por los recursos productivos, etcétera, en los años noventa ha surgido, al fragor de la crisis inducida del campo, un movimiento de productores rurales que cuestiona de manera franca el modelo neoliberal y el poder de las empresas transnacionales.

24. Sagarpa, *op. cit.*

25. *Ibid.*

26. Datos elaborados con base en Ernesto Zedillo Ponce de León, *op. cit.*

27. Blanca Rubio, *Explotados y excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*, Editorial Plaza y Valdes/UACH, México, 2001.

28. Progres, *Documento Progres*, México, 1998, pp. 1-135.

En 1999 los productores agrupados en El Barzón, organización fundada como consecuencia del incremento de los deudores en el campo, impulsaron una movilización a caballo desde Ciudad Juárez hasta la Ciudad de México, recorriendo miles de kilómetros para exigir un cambio en la política excluyente del gobierno de Zedillo. Asimismo, los productores de frijol promovieron una movilización en protesta por la entrada ilegal de la leguminosa.

En 2001, los productores de maíz blanco de Sinaloa bloquearon las plantas de Pemex para exigir la compra y el pago de sus cosechas. Este movimiento encontró un fuerte eco en la lucha de los cañeros de todo el país que exigían el pago de 4 500 millones de pesos, mientras que productores de arroz de Campeche tomaron pacíficamente las plantas maquiladoras de Champotón y Escárcega para recuperar el arroz que les tenía consignado Banrural por las deudas contraídas. Los viticultores de Zacatecas confluyeron ese año para exigir el cese a la importación de uva procedente de Estados Unidos por la casa Pedro Domeq, mientras que los piñeros de Oaxaca y Veracruz también se movilizaron para exigir el cese de las importaciones de Tailandia.

Los movimientos culminaron el 3 de agosto del 2001 con la creación del Frente Nacional por la Defensa del Campo, esfuerzo de coordinación de las luchas aisladas en todo el país como resultado de las dificultades a que se enfrentan los productores.

Entre las demandas generales que enarbola el movimiento sectorial están la renegociación del TLCAN para exigir la exclusión de alimentos básicos, y la instrumentación de una política integral para el campo que estimule la producción e imponga controles a las empresas transnacionales.

Con el movimiento han surgido innumerables organizaciones como la Red contra el Tratado de Libre Comercio, la Red de Acción contra los Plaguicidas, la Red Nacional de Promotoras y Asesoras Rurales, el Frente Nacional por la Alimentación, las cuales intentan frenar la devastación del campo, elevar a rango constitucional el derecho a la alimentación y procurar alimentos sanos para la población, toda vez que los importados son de dudosa calidad. Tal es el caso del maíz, la soya y el algodón provenientes de Estados Unidos que se producen con transgénicos, los cárnicos que contienen hormona del crecimiento y cultivos de otros países con un porcentaje de hongo superior al tolerado en el ámbito internacional.

Es cierto que el movimiento de productores es todavía incipiente y que su estructuración e incidencia en la población se enfrenta a múltiples dificultades, pero el germen del descontento ahí está.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

La globalización ha generado un proceso en que el destino de los más humildes productores rurales de México se engarza de manera inevitable con las estrategias por la lucha hegemónica que libran de los centros desarrollados. La competencia alimentaria que Estados Unidos impulsa contra sus competidores de Asia y Europa ha repercutido en los productores rurales del tercer mundo.

Con el afán de volver muy competitiva la producción agroalimentaria básica, Estados Unidos eleva los subsidios generando una sobreproducción que deprime los precios internacionales. Con ello pretende quebrar el mercado de los países desarrollados y colocar sus mercancías en ellos. Pretende también ejercer una especie de *colonialismo alimentario*, abarcando zonas de influencia en el tercer mundo que le permita colocar sus mercancías y utilizarlas como bastiones del poder alimentario. Quienes más se benefician de esta situación son las empresas comercializadoras de granos y las agroindustrias que usan insumos agropecuarios para elaborar bienes finales.

Este proceso ha generado una profunda devastación del campo, pues los productores no encuentran comprador y cuando lo hallan reciben un pago inferior al costo de producción. Este proceso los arruina y obliga a buscar otras fuentes de ingreso en un páramo de desempleo industrial y grandes dificultades para cruzar la frontera estadounidense en busca de trabajo. Además de pagarles el producto a un precio que no reditúa su valor, se responsabiliza a los productores rurales de la debacle como resultado de su escasa competitividad y su atraso tecnológico.

Sin embargo, en los albores del nuevo milenio los productores empiezan a tomar conciencia de la subordinación que sufren y de los agentes que impulsan este proceso. De ahí que esté surgiendo un movimiento organizado que enfrenta el poder de las transnacionales; todavía desde un plano incipiente y muy orientado a resolver sus demandas particulares, pero con avances en la coordinación general de las acciones y con demandas de largo alcance que permitan una solución integral del problema. Entre sus estrategias principales figura la búsqueda de una alianza con los consumidores, quienes resultan afectados con la importación de productos de dudosa calidad alimentaria.

No es tarea fácil la de estos productores, pero siempre se empieza con una fuerza pequeña que se puede acrecentar acumulando la energía social necesaria para transformar este modelo de desarrollo que atenta contra la vida. 