

El sector agropecuario y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Efectos económicos y sociales

Alicia Puyana
José Romero
Coordinadores



EL COLEGIO DE MÉXICO

EL SECTOR AGROPECUARIO
Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
DE AMÉRICA DEL NORTE
EFECTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES

EL SECTOR AGROPECUARIO
Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
DE AMÉRICA DEL NORTE

EFFECTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES

Coordinadores

Alicia Puyana y José Romero



EL COLEGIO DE MÉXICO

337.917
S4465

El sector agropecuario y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte : efectos económicos y sociales / coordinadores Alicia Puyana y José Romero. -- 1a ed. -- México, D.F. : El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos, 2008.
165 p. : cuadros, gráfs. ; 22 cm.

Incluye referencias bibliográficas
ISBN 968-12-1324-6

1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte -- Evaluación. 2. Agricultura -- Aspectos económicos -- América del Norte. 3. Agricultura -- Aspectos sociales -- América del Norte. I. Puyana, Alicia, coord. II. Romero, José, coord.

Primera edición, 2008

D.R. © El Colegio de México, A. C.
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D.F.
www.colmex.mx

ISBN 968-12-1324-6

Impreso en México

ÍNDICE

I. Introducción, <i>Alicia Puyana y José Romero</i>	9
II. Una reflexión en torno de la agricultura en México, <i>Manuel Gollás</i>	17
El comercio internacional agrícola	21
El tratado de libre comercio agrícola	22
Más allá del ejido y del minifundio	27
Bibliografía	29
III. El sector agropecuario mexicano: un decenio con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Efectos económicos y sociales, <i>Alicia Puyana y José Romero</i>	31
Introducción	31
Asimetría entre las economías, ¿desequilibrio en los compromisos?	34
Los intereses divergentes	34
Las asimetrías en desarrollo y potencial económico	35
¿Compromisos equitativos?	36
¿En el ritmo de la desgravación?	36
¿En los márgenes de preferencia?	38
El carácter de los derechos <i>antidumping</i> y salvaguardas	39
La solución de controversias	40
Factores que fijan la ruta del desarrollo del sector agropecuario mexicano	40
El dualismo agropecuario mexicano	40
Déficit crónico en inversiones públicas	43
De los efectos previstos a los resultados obtenidos	44
Los fundamentos teóricos	44
La trayectoria de la productividad	45
Evolución de los precios internos	47
Efectos sobre la producción	48
Los efectos sobre los equilibrios comerciales externos	49
Cambios en la ubicación de factores	51
Cambios en la asignación de la tierra cultivable	51
Cambios en el empleo agropecuario	53
La relación entre la apertura y la trayectoria sectorial	54
Los efectos distributivos	55
La distribución de las ganancias en productividad	55
La estructura del ingreso rural por deciles de población	56

La evolución de los ingresos monetarios reales anuales por hogar	57
La dinámica de los ingresos monetarios por hogar	58
El efecto compensador de las remesas	58
Conclusiones	61
Bibliografía	63
IV. Evolución y características sociodemográficas de los hogares agrícolas, entre 1992 y 2002, <i>Fernando Cortés, Tabaré Fernández y Minor Mora</i>	67
Introducción	67
La evolución de los hogares según condición de pobreza México: 1992-2002	70
Perfil demográfico de la pobreza	81
Mercado de trabajo y pobreza	90
Educación, pobreza y hogares agrícolas	120
Bibliografía	128
V. Identificación de los mecanismos de aversión de la pobreza en el agro mexicano en el contexto del TLCAN (1992-2002), <i>Fernando Cortés, Tabaré Fernández y Minor Mora</i>	131
Introducción	131
Antecedentes	131
El contexto de las reformas estructurales y del TLCAN	133
Seis hipótesis sobre determinantes de la pobreza	134
La estructura del hogar	134
La inserción en el mercado	135
“Titularidades” o “portafolio de activos de los hogares”	136
Discriminaciones estructurales de género y edad	137
Hipótesis sobre el capital social	138
Desigualdades étnicas	140
Indicadores y datos para 1992 y 2002	140
Especificación de los modelos	146
Ajuste del modelo logístico multinomial	147
Análisis de los resultados del modelo IV	151
La categoría de agrícolas no pobres	151
Los hogares cuasi agrícolas pobres	152
Los hogares cuasi agrícolas no pobres	155
Mecanismos de aversión de la pobreza agrícola	155
Los cambios observados entre 1992 y 2002	157
Bibliografía	159

I. INTRODUCCIÓN

El análisis de los factores que determinaron el crecimiento del sector agropecuario mexicano en los 10 últimos años, periodo durante el cual se instrumentaron y entraron en plena vigencia los acuerdos pactados en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no es tarea sencilla y remite necesariamente a considerar con igual detenimiento las reformas que, como preámbulo del ingreso al Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT), se realizaron a partir de la segunda mitad de la década de los años ochenta. Con este arsenal de medidas se echaron las bases para la transformación de la economía mexicana en general, y de su sector agropecuario en particular. Se abatieron los aranceles y se eliminaron o redujeron al mínimo las medidas paraarancelarias de protección al mercado; se desmantelaron las instituciones de desarrollo sectorial y las de intervención en el mercado de bienes agropecuarios. Muchos de los programas de apoyo sectorial aún vigentes se diseñaron e instrumentaron en ese entonces.

Durante la última década ocurrieron en México y en el mercado internacional algunos hechos que afectaron la agricultura mexicana y la capacidad del gobierno para financiar los programas de ajuste a las nuevas condiciones del mercado. Nos referimos a la severa crisis de 1994-1995, la devaluación y la posterior y prolongada revaluación del peso mexicano, la caída de los precios mundiales de los productos agrícolas, y la consolidación del multifacético proceso de globalización, en el cual correspondió un papel definitorio a la revolución de las comunicaciones y al derrumbe de las barreras ideológicas que mantuvieron dividido el mercado mundial desde la iniciación de la Guerra Fría.

Sin embargo, los cambios en la estructura de la producción, en la ubicación de factores productivos que definen la especialización y el perfil exportador de una región o de un país, se gestan paulatinamente durante largos periodos en que se perfeccionan los instrumentos de política, se consolidan las capacidades productivas y se acumulan el conocimiento y el acervo de capital humano.

La economía mexicana y las características de su sector agropecuario se moldearon en un largo proceso cuyo inicio no es fácil definir ni ubicar en un año determinado. Por razones de conveniencia analítica se puede aducir que un claro hito se marca con la plena instauración y vigencia del modelo de industrialización liderado por el Estado, al final de la Segunda Guerra Mundial, cuando se sistematizaron e integraron en un cuerpo coherente las políticas e instrumentos de fomento a las actividades manufactureras que se iniciaron años atrás, en el momento en que el estallido del conflicto mundial rompió las corrientes comerciales tradicionales. El fin de la confrontación bélica también dio inicio al siste-

ma de relaciones internacionales que aún rige. Este sistema ha recorrido desde el proteccionismo generalizado hasta el muy complejo y a veces contradictorio liberalismo económico, negociado en la prolongada Ronda Uruguay del GATT, y los múltiples acuerdos de integración económica regional. El proceso de industrialización se instrumentó con un complejo sistema de subsidios y estímulos para desatar un acelerado crecimiento desequilibrado con el sector manufacturero erigido en sector líder, responsable por actuar como catalizador de la transformación de las economías predominantemente rurales y agrícolas en modernas y urbanas. Este modelo de crecimiento desequilibrado discriminó negativamente a la agricultura, especialmente la campesina, productora de alimentos, y a la vez protegió y favoreció a la unidad agropecuaria de gran escala, productora de insumos agrícolas para la industria y de productos de exportación. Se estableció el modelo dual de crecimiento del sector rural que prevalece aún.

Así, en 1994, cuando los agricultores mexicanos se exponían a la abierta competencia con una de las economías más competitivas del mundo, si no la de mayor eficiencia, padecían muchos de los efectos del sesgo urbano instaurado por el modelo industrializador: la insuficiente inversión en infraestructura, los no siempre eficientes programas de apoyo instrumentados por el gobierno mexicano, la insuficiencia del crédito, las disparidades en las condiciones de producción y comercialización de los distintos tipos de productores, el ineficiente funcionamiento de los mercados domésticos agropecuarios, la fragmentación de la tenencia de la tierra, los rezagos estructurales en el desarrollo de mercados regionales, y graves fenómenos naturales; todo ello frenó el crecimiento de la productividad llevándolo muy por debajo de la media nacional y, por supuesto, alarmantemente distante de la de sus socios en el TLCAN.

Con las reformas estructurales y el desmonte de los instrumentos de intervención pública en la conducción de la economía, el TLCAN devino en el mecanismo de política sectorial principal, casi exclusivo, y entró a formar parte de la estrategia global de crecimiento y desarrollo de México. Por ello no es factible tratar de medir el impacto del TLCAN haciendo abstracción del contexto político general en el cual se instrumenta. La respuesta de los productores al cambio en los aranceles y a los precios internacionales varía y está marcada por las características específicas del sector, por las de los diferentes cultivos, y por aspectos estructurales como los límites de la frontera agrícola, las características físicas de la tierra, el clima, cuestiones demográficas y de capital humano, la estructura de la propiedad de la tierra, y el desarrollo de los mercados nacionales e internacionales, entre otros.

Por ello no sería racional ni metodológicamente aceptable atribuir al TLCAN toda la responsabilidad por los cambios negativos y positivos que se detecten en cualquier evaluación de su impacto. Sería un análisis parcial, no objetivo, que no proporcionaría bases sólidas para diseñar un plan de acción con la intención de

subsanan los problemas y reorientar el cauce. Es éste el razonamiento que está detrás de la estrategia analítica, detrás del presente estudio, el cual toma en cuenta todos o la mayoría de los factores que afectan el desarrollo del sector e inciden en las decisiones de los productores. Estos elementos actúan en una compleja trama de interrelaciones que cambia constantemente en respuesta a las modificaciones del entorno y de las expectativas de los productores y los consumidores.

El primer decenio de la puesta en vigencia del TLCAN, cuando ya la liberalización del mercado nacional había avanzado casi plenamente, ofreció la oportunidad de realizar análisis de los resultados, cuantificar ganancias y pérdidas, y señalar los focos rojos que podrían obstaculizar el progreso. Es necesario reconocer que hay una profunda preocupación entre amplios sectores de la población, trabajadores, empresarios, políticos y analistas formados en diversas disciplinas y escuelas de pensamiento, por la situación del campo mexicano y la persistencia de problemas conocidos: baja productividad, ingresos limitados, pobreza que afecta a una parte mayoritaria de la población, e intensa migración interna y hacia Estados Unidos. Al mediar el año 2006, la preocupación se ha fortalecido al considerar que las profundas transformaciones en el marco de las políticas realizadas en las últimas dos décadas no lograron mitigar estos problemas.

La evidencia que proporcionan los datos sobre el crecimiento de la economía —que se mantiene aún hoy muy por debajo de las tasas previas a la crisis, las cuales se consideran necesarias para generar empleos productivos, elevar los ingresos y reducir la pobreza— arroja interrogantes sobre la validez de los supuestos teóricos y de política económica que sustentaron las reformas de los años ochenta y noventa y el TLCAN mismo. Estos cuestionamientos obligan a considerar los motivos por los cuales los cambios esperados no han cristalizado, y a reflexionar si en las condiciones imperantes en el mundo se lograrán en un futuro no lejano, y cuáles podrían ser las políticas adecuadas para que esto sucediera.

La sociedad mexicana se encuentra dividida en torno de la bondad del TLCAN. Es cierto que no hay un rechazo generalizado, pero igualmente evidente es que se cuestionan las mediciones de los efectos y la distribución de los beneficios y los costos entre los diferentes productores, y entre los consumidores rurales y urbanos. Las evaluaciones que se limitan a referir el crecimiento de las exportaciones y la baja en los precios de los productos importados parecen insuficientes. Cada vez es más claro que la sociedad exige evaluaciones más complejas que incluyan el impacto sobre el empleo neto generado, su calidad y remuneración, así como los efectos generales sobre la productividad y el bienestar. Finalmente el bienestar de la población es el fin último de toda política pública. Ni la apertura comercial, ni las reformas, ni la estabilidad macroeconómica, ni el equilibrio fiscal o la diversificación de las exportaciones son fines en sí mismos. Son medios necesarios, caminos hacia mayores tasas de crecimiento y superiores niveles de bienestar de la población en conjunto. Es en torno de estos indicadores que surgen las dudas.

En el año 2003, la población rural mexicana manifestó su inquietud ante la perspectiva de que en 2008 culminaría la desgravación del maíz, el frijol y otros productos agropecuarios básicos. Las marchas campesinas llevaron a convocar a mesas de trabajo para abrir un amplio debate sobre el futuro del sector y discutir las quejas de los productores y las propuestas gubernamentales. Este diálogo concluyó en la firma del Acuerdo para el Campo, un amplio compendio de promesas y acciones por tomar para satisfacer los reclamos presentados, frenar el deterioro del nivel de vida campesino y reactivar el sector. Uno de los compromisos asumidos por el gobierno fue la realización de un estudio integral, del más alto rigor técnico y absolutamente independiente. En cumplimiento de dicha obligación la Secretaría de Economía convocó a un grupo de expertos de El Colegio de México, la Universidad Autónoma Chapingo, la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales e investigadores independientes para realizar el estudio. La selección de los investigadores se realizó de acuerdo con lo pactado y fue aceptada por las organizaciones campesinas. En este texto se desarrollan los principales hallazgos y recomendaciones del trabajo que adelantara el grupo integrado bajo la coordinación de José Romero de El Colegio de México, y siguiendo los términos de referencia aprobados por las organizaciones integrantes del Acuerdo Nacional para el Campo. Se abordan, pues, los más relevantes problemas del sector. Por esta razón se analiza un variado universo de temas y fenómenos que han conformado el entorno que moldeó el devenir de la vida rural, sus cambios en el tiempo y las respuestas dadas para el ajuste necesario. Todos los interrogantes fueron tratados con el más amplio rigor metodológico, aplicando los novedosos aportes teóricos que se han desarrollado a partir de los cambios ocurridos en el mundo en las últimas décadas: los adelantos en ciencia y tecnología, la globalización, el derrumbe de las barreras ideológicas que lo dividían, la amplia liberalización de las economías nacionales y del mercado mundial. Presente en la mente de los investigadores estuvo la necesidad de formular recomendaciones convertibles en políticas de desarrollo sectorial.

Las transformaciones que ha experimentado el sector agropecuario desde mediados de los años ochenta son profundas; se instrumentaron con miras a mantener tasas de crecimiento superiores a las del pasado y más elevadas que el conjunto de la economía. Este cambio en el patrón de crecimiento de las tres décadas anteriores a las reformas se lograría, en principio, en virtud de que las reformas eliminarían los mecanismos de política pública que actuaron en contra de la actividad agropecuaria. Al erradicar estos factores negativos podría incrementarse la productividad, combatirse el desempleo, elevarse el ingreso y reducirse la pobreza. Los efectos esperados no cristalizaron. Las reformas dejaron los elementos que dieron luz y han mantenido hasta la fecha la dualidad característica del sector agropecuario, la discriminación contra el pequeño productor de alimentos y bienes básicos, y los mecanismos del llamado sesgo urbano. Si

bien se erradicaron muchas de las intervenciones públicas que afectaban el libre funcionamiento del mercado, no se alteraron las restricciones a la competencia provenientes del sector privado que tornan casi inexistente o perfectamente imperfecto el mercado interno de bienes agropecuarios.

Con las reformas y la plena apertura a la competencia internacional se esperaban los cambios necesarios para que se lograra una ubicación de los factores productivos lo más cercana a las ventajas comparativas y a la dotación de recursos del país, con lo cual la productividad y la eficiencia de la economía nacional se alinearían con las internacionales, particularmente con la productividad de los socios comerciales mexicanos. Se inducirían así los ajustes intrasectoriales e intersectoriales. Los sectores más eficientes crecerían y se reducirían los que fueran incapaces de competir en los mercados nacional e internacional. Estos sectores más eficientes arrastrarían el crecimiento de toda la economía y serían un poderoso imán de las inversiones extranjeras y de las más novedosas tecnologías. En el nuevo equilibrio se alteraría la anterior estructura del intercambio comercial sectorial. Se elevarían las importaciones de los bienes no eficientes y crecerían las ventas externas de aquellos en que los productores mexicanos fueran capaces de competir. Con la tasa de cambio en equilibrio no habría sobresaltos por crecimiento desorbitado del déficit comercial, sectorial o total, ni de la cuenta corriente. La nueva estructura y el mayor dinamismo de la economía generarían importantes aumentos en productividad, empleo e ingresos. Era la estrategia presentada para “modernizar” el sector agropecuario. Se trataba de modernizar el sector que se consideraba rezagado y con los mayores problemas de productividad de toda la economía. Por sus encadenamientos con la industria y por su impacto sobre los bienes, los salarios y el nivel de vida de toda la sociedad, su modernización constituía una prioridad nacional. Esta estrategia modernizante está en la base de la reforma del Artículo 27 de la Constitución Mexicana, cuyo principal objetivo fue cambiar el régimen del sector ejidatario para abrir amplios segmentos de la propiedad rural a las fuerzas del mercado. El TLCAN, al forzar la competencia acelerada de la producción de maíz, frijol y otros granos, sería el complemento a la reforma del Artículo 27 y presionaría la esperada reubicación de los factores productivos y la reducción de la tierra y el trabajo dedicados a estos cultivos. Las reformas para el ingreso al GATT y al TLCAN son, pues, dos instrumentos de una misma estrategia: reducir el empleo sectorial para elevar la productividad a niveles compatibles con Estados Unidos, y promover cambios en la asignación de la tierra, desde los cereales hacia las frutas y hortalizas.

Los cambios buscados por medio de la apertura arrojarían una distribución inequitativa de los beneficios logrados por los aumentos en productividad: los costos del ajuste se concentrarían en los productores vendedores netos de un producto no competitivo y beneficiarían a los dedicados a los bienes competitivos

internacionalmente. Los consumidores del primer tipo de productos se beneficiarían por los menores precios. En este esquema, las ganancias totales deberían ser de tal envergadura que generaran recursos para compensar a los perdedores y garantizar ingresos superiores a los ganadores.

En el presente trabajo se explora en qué medida se han logrado los objetivos; cuáles metas se lograron y cómo se distribuyeron los costos y los beneficios que las reformas acarrearán. Se analizan también los factores estructurales y de política económica interna y externa que han marcado el funcionamiento de los mercados doméstico e internacional y afectado el desarrollo del sector agropecuario mexicano al modificar los precios relativos y los parámetros de la competencia. El texto se compone de cinco capítulos. En el segundo se hace una reflexión en torno de la agricultura en México con el fin de referir cuál era el nivel de desarrollo y cuál la capacidad de competir del campo mexicano cuando las autoridades entablaron el proceso de negociación que culminó con la firma del Acuerdo en 1993. En el tercer capítulo se analizan algunos de los aspectos más críticos que determinaron el impacto de la apertura a las importaciones en el marco del TLCAN. Se enfatizan la baja productividad y la fragmentación de la propiedad de la tierra, así como los elementos que forjan y constriñen la capacidad de respuesta de los agricultores a los cambios en el entorno económico e institucional, y a la luz de estos elementos se analiza en qué grado se lograron los efectos esperados de la apertura del sector agropecuario pactada en el TLCAN, centrando el análisis en los precios, la productividad y los ingresos. En este capítulo también se hace una caracterización de las condiciones físicas, económicas, sociodemográficas y culturales del campo mexicano y los sujetos del entorno rural con el propósito de identificar las condiciones prevalecientes en él, antes y después del proceso de apertura comercial.

En el cuarto capítulo se presenta la evolución de la pobreza en los hogares que suelen obtener su sustento de las actividades agropecuarias¹ y se muestran sus principales características sociodemográficas en el periodo 1992-2002. El análisis efectuado muestra la espectacular disminución del número de hogares que reciben ingresos de la agricultura. Las tasas marcan un descenso tan pronunciado en el número de grupos domésticos que se dedican a la agricultura, que esta actividad ya no cuenta como fuente de recursos económicos para un número creciente de hogares.

El estudio muestra que la pobreza aumentó en los hogares no agrícolas y cuasi agrícolas de manera más o menos equivalente; sin embargo disminuyó significativamente en los hogares agrícolas, hecho que en modo alguno debe ser inter-

¹ Con el exclusivo propósito de aligerar la redacción se usarán indistintamente los términos agropecuario y agrícola para designar a los hogares que se dedican a las actividades agropecuarias, la silvicultura, la caza y la pesca.

pretado como una mejoría entre estos últimos. La explicación de la disminución de la pobreza en este grupo de hogares podría radicar en una combinación de procesos: el abandono de la agricultura, ya fuera porque se volcaron totalmente a otras actividades económicas o porque las combinaron con la explotación agrícola, aunque el peso de los ingresos conseguidos por esta fuente fue exiguo, o bien porque permanecieron dedicados de manera preponderante a explotar la tierra, ya que resultaron exitosos en la competencia mercantil.

En el quinto capítulo se realiza un amplio ejercicio analítico sobre los condicionantes de aversión de la pobreza en el agro 1992-2002. Sobre la base de un análisis estadístico de la información proporcionada por las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares de dichos años se identificaron tres mecanismos de aversión a la pobreza. El primero es la composición demográfica de los hogares: los que están más avanzados en el ciclo de vida familiar tienen una menor probabilidad de ser pobres —en esta fase de la dinámica de los hogares disminuye la carga económica sobre los perceptores de ingreso—. El segundo hace alusión a las titularidades, especialmente al papel de los años de instrucción formal sobre la reducción de la probabilidad de ser pobres y la inserción en el mercado de trabajo; los resultados muestran que la educación media y media superior inhibe el riesgo de ser pobres, y no la básica. Por otra parte, la inserción en el mercado de trabajo formal ayuda a escapar de la pobreza. El tercer mecanismo se refiere a los miembros del hogar que están ocupados: los grupos domésticos cuyos ingresos provienen de hombres adultos —en contraposición con los que obtienen los hombres jóvenes y las mujeres— tienen una menor probabilidad de ser pobres.

Por último, el estudio de los mecanismos de aversión a la pobreza concluyó que los dos primeros acentuaron su importancia en el periodo mientras que el tercero la disminuyó. En 2002 el peso que tienen los factores demográficos del hogar y la instrucción e inserción laboral es mayor que en 1992. En 2002, la utilización de la fuerza de trabajo incide sobre la diversificación de las fuentes de ingreso de los hogares, pero no sobre la probabilidad de que los hogares sean pobres.

II. UNA REFLEXIÓN EN TORNO DE LA AGRICULTURA EN MÉXICO¹

MANUEL GOLLÁS

En el México jornalero y campesino se enraizaron la violencia, el hambre, la pobreza, la desigualdad y la desesperanza. Sin embargo, es justo reconocer también que en décadas recientes se lograron avances significativos en áreas importantes del quehacer agropecuario. Estos avances establecieron condiciones favorables para que prosperaran el desarrollo económico y la modernización del campo.

La propiedad ejidal, por ejemplo, se hallaba económicamente pasmada y jurídicamente asfixiada con disposiciones administrativas de todo tipo que le impedían el pleno usufructo y desarrollo de sus recursos. Esto empezó a cambiar a raíz de las modificaciones que en 1992 se le hicieron al Artículo 27 constitucional, en el cual se establece que los recursos naturales quedan bajo la protección del Estado, por medio de la reglamentación del Poder Ejecutivo Federal.

Los puntos que protegen jurídicamente a la propiedad ejidal son los siguientes:

VII. Se reconoce la personalidad jurídica de los núcleos de población ejidales y comunales y se protege su propiedad sobre la tierra, tanto para el asentamiento humano como para actividades productivas.

La ley con respecto a la voluntad de los ejidatarios y comuneros para adoptar las condiciones que más les convengan en el aprovechamiento de sus recursos productivos, regulará el ejercicio de los derechos de los comuneros sobre la tierra y cada ejidatario sobre su parcela.

XX. El Estado promoverá las condiciones para el desarrollo rural integral, con el propósito de generar empleo y garantizar a la población campesina el bienestar y su participación e incorporación en el desarrollo nacional, y fomentará la actividad agropecuaria y forestal para el óptimo uso de la tierra, con obras de infraestructura, insumos, créditos, servicios de capacitación y asistencia técnica.²

Para el desarrollo del fomento agropecuario se establece que el Poder Ejecutivo Federal habrá de promover el desarrollo integral del sector rural con el propósito de elevar el bienestar de la población, y con ello su participación en la vida

¹ Agradezco el apoyo de Francisco Lima Baca en la investigación documental.

² *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 5 de febrero de 1917 (última reforma publicada el 7 de abril de 2006), pp. 50-54.

nacional. La definición jurídica de las tierras ejidales, a su vez se relaciona con las dependencias y entidades competentes de la administración pública federal con el fin de establecer ciertas condiciones en lo que se refiere a recursos de inversión y crediticios que permitan la capitalización del campo; para dicha capitalización se requiere propiciar las asociaciones con fines productivos, promover la investigación científica y técnica con la intención de incrementar la productividad, así como mejorar la producción, la transformación y la comercialización y con ello favorecer el desarrollo social y equilibrado del sector rural.³

Es así que, en un sentido reflexivo, tan importante fue la reforma agraria que repartió la tierra entre los campesinos como lo es en nuestros días la reforma jurídico-económica que insiste en liberar al ejidatario de lastres económicos, administrativos e ideológicos, lo cual se manifiesta en las disposiciones legales concernientes al campesino y la propiedad ejidal; éste es definido como sujeto social, integrado en el orden económico y jurídico.

Por otra parte, los más optimistas de entre los estudiosos de la agricultura consideran que las recientes modificaciones al Artículo 27 atenuarán, tarde que temprano, la dicotomía que hoy se observa entre una agricultura comercial y moderna, y otra tradicional en todos los ámbitos. Hay quienes piensan que el trato macroeconómico desigual que da al sector agrícola la política económica general, disminuirá con estas disposiciones al ayudar a establecer un sistema moderno, equilibrado y equitativo de impuestos y subsidios agrícolas similar a los que se aplican en Estados Unidos y la Unión Europea, por lo cual es importante reflexionar en torno de los cambios que se han presentado en la agricultura a raíz del TLCAN.

Ahora bien, en lo que se refiere a las decisiones acerca de las políticas agropecuarias debe tenerse presente que el costo de la discriminación en contra de la agricultura lo pagan, en mayor o menor grado, todos los sectores de la economía y no exclusivamente los agropecuarios. La historia económica de los países enseña que quienes cuidan de su agricultura alcanzan tasas elevadas de crecimiento industrial, en tanto los que no lo hacen muestran bajo crecimiento agrícola, industrial y global. Dicho de otra manera, la experiencia enseña que al discriminar a la agricultura con el propósito de transferir recursos a la industria, se retrasa el crecimiento de los dos sectores.

Una parte importante de la política económica de México y el mundo es la asignación óptima de los subsidios agrícolas, que hoy, para el caso de México por ejemplo, son ya inferiores a los que autorizaran en su momento para la agricultura en la Ronda de Uruguay y el GATT. A manera de contraste se debe advertir que

³ Ley Agraria. Texto vigente encontrado en la red. Posteriormente compararemos este texto con la *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Cabe mencionar como punto de referencia que la Ley Agraria se promulgó el 26 de febrero de 1992 en el *Diario Oficial de la Federación*. <http://www.sagarpa.gob.mx/legislacion/docs/leyes/06_LEY%20Agraria.pdf>

los países de la Unión Europea y Estados Unidos suelen proteger su agricultura valiéndose de subsidios y otros medios.

En cuanto a las economías desarrolladas, particularmente con los Estados Unidos, existe complementariedad y competencia en el sector agropecuario. Complementariedad por estar ubicado en diferentes zonas geográficas y climáticas, producen bienes distintos: café, caña de azúcar, frutas tropicales como mango, papaya, etc., y competencia por producir bienes sustituibles a costos diferentes; maíz y otros granos, tomate, fresas y otras hortalizas. No obstante, dado que los Estados Unidos, al igual que otros países desarrollados mantienen programas de protección y apoyo a su sector agroalimentario, los efectos de la liberalización del comercio sobre la complementariedad y la competencia no se realizan plenamente en términos de especialización y traslado de factores (Alicia Puyana y José Romero, 2007: 6).

Entre 1994 y 1995 la economía de México sufrió una de las peores recesiones de las que se tenga memoria. Baste señalar que el PIB entre esos dos años disminuyó 6.2%, y que las exportaciones, aunque crecieron, fueron insuficientes para compensar la reducción de la demanda interna. No obstante esta lamentable situación el gobierno se aferró, con ingenuo optimismo y sin mucha evidencia, a la idea de que la economía crecería 4% para 1996.

Las asimetrías del plano político se refieren a las diferencias entre los modelos económicos vigentes en cada país y que cuentan con la aceptación política. En tanto Canadá y los Estados Unidos han instrumentado, a lo largo de la historia, un modelo basado en la filosofía económica librecambista, con mínimas intervenciones del Estado en las señales del mercado y con elementos del Estado de Bienestar (que se han reducido a partir de la década de los ochenta). El modelo mexicano se ha basado más en la participación activa del Estado en la producción y distribución de bienes y mantuvo casi sin reformar el modelo sustitutivo hasta mediados de los años ochenta, cuando se iniciaron las reformas estructurales. En la filosofía subyacente del TLCAN prevaleció el modelo librecambista. Por esta razón ha sido México el que ha tenido que asumir los mayores costos de armonización de políticas y estructuras, legislación e instituciones. El principal logro del TLCAN, según muchos analistas, fue la profunda liberalización de la economía mexicana, mientras que en Canadá y los Estados Unidos la apertura adicional fue mínima (Mayer, 2001, citado en Alicia Puyana y José Romero, 2007: 10).

Por otra parte, en 1994 y como consecuencia de la crisis de ese año empezaron a aparecer en la economía salarios reales más reducidos y un mayor desempleo, y las cifras de pobreza, sobre todo de la rural, sugerían que se había regresado nuevamente a la desigualdad del ingreso.

Por su lado, en cumplimiento de los tiempos que marca la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos el gobierno anunció en mayo de 1995 un programa estratégico: el Plan Nacional de Desarrollo que esbozaba la orientación general de la política económica y acompañaba proyecciones globales de las variables clave para el periodo presidencial de seis años que acababa de empezar.

Hoy se puede afirmar que en 1995 las exportaciones de bienes y servicios estimularon significativamente la actividad económica del país. En ese año las exportaciones crecieron 36%, casi el doble al que lo habían hecho en 1994, año en que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) se había puesto en operación.

La agricultura mexicana, en el momento de iniciar las relaciones conducentes a la firma del TLCAN estaba afectada, y aún lo está por un marcado dualismo y por baja productividad. El dualismo es la coexistencia, por un lado, de un gran universo de pequeños propietarios, con parcelas menores a cinco hectáreas y trabajadores sin tierra y, por el otro, de un reducido número de productores que poseen una proporción superior de tierras. A pesar de la reforma agraria en México, el coeficiente de Gini de concentración de la tierra es cercano al 62%. La concentración de la propiedad rural, dio por resultado el modelo dual de desarrollo del sector, ya que la agricultura de gran escala, orientada a la producción de insumos a la industria y para la exportación recibió estímulos similares a la industria durante el modelo sustitutivo: crédito a interés real negativo, tasas de cambio apreciadas para la adquisición de bienes de capital, inversiones en obras de irrigación subsidiadas, insumos agrícolas a bajo costo y acceso privilegiado a las nuevas tecnologías y avances científicos. Al mismo tiempo se mantenían los precios de los alimentos básicos subsidiados para reducir los costos salariales urbanos. Estos mecanismos discriminaron contra el pequeño y mediano productor, especialmente orientado hacia el mercado nacional (José Romero y Alicia Puyana, 2005: 10).

No obstante que en la década de los ochenta la población rural creció más lentamente que el PIB agrícola (incluida la ganadería y la silvicultura), la pobreza continuó extendiéndose en las áreas rurales. Esta situación la explica, en parte, la baja productividad agrícola: casi una cuarta parte de la fuerza de trabajo del país se dedicaba a actividades agrícolas que contribuían con menos de 10% del PIB.

A los 20 años de hincado el proceso de apertura, y a dos lustros de la entrada en vigencia del TLCAN, México es una de las economías de tamaño intermedio más abiertas del orbe, integra una compleja red de acuerdos de libre comercio que son un ejemplo de lo que las agencias multilaterales denominan *el regionalismo abierto*, esto es pactar en acuerdos de integración económica regional, preferencias comerciales geográficamente discriminatorias y, a la vez, reducir las barreras comerciales en el marco multilateral.

Los aranceles mexicanos en relación con los de todo el mundo se han abatido y el flujo de bienes, servicios y capitales es prácticamente libre. Las reservas y las excepciones incluidas en todos los acuerdos sugieren que la liberalización no es universal y que los objetivos políticos son relevantes (José Romero y Alicia Puyana, 2005: 10).

He aquí algunos de los cambios en las leyes e instituciones relacionadas con la agricultura que recientemente se han llevado a cabo:

- la eliminación de la mayor parte de los subsidios a los precios agrícolas;
- la liberalización del comercio en el contexto del GATT y del TLCAN;
- la privatización de comercializadoras y procesadoras;
- el nuevo marco legal sobre los derechos de tenencia y de propiedad de la tierra (Artículo 27 constitucional).

EL COMERCIO INTERNACIONAL AGRÍCOLA

Los proyectos y objetivos del TLCAN y sus condiciones económicas y políticas se pueden listar de la siguiente forma:

- Garantizar el acceso libre de los productos mexicanos a los mercados de Canadá y Estados Unidos.
- Asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste equilibrado del sector.
- Brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor.
- Asegurar el acceso de los productores a los insumos en condiciones de competitividad internacional.
- Asegurar el derecho a establecer un sistema moderno de apoyos directos que sustituya a los otorgados mediante mecanismos de protección comercial.
- Establecer términos de intercambio que propicien un cambio a cultivos o actividades que generen mayor ingreso para el productor.
- Establecer mecanismos operativos que eliminen la discreción en la administración de las medidas sanitarias y fitosanitarias (José Romero y Alicia Puyana, 2007: 7).

Desde que se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte las exportaciones mexicanas a esa región han crecido a una tasa mayor que las que se dirigieron a otros países o regiones. Aún más, desde que se puso en operación el TLCAN las exportaciones mexicanas han incrementado su participación en las importaciones totales de Estados Unidos, o dicho de otra manera, el intercambio

comercial de México tanto desde el punto de vista de las exportaciones como de las importaciones ha sido más activo con la zona del TLCAN que con el resto del mundo. Estos incrementos pueden atribuirse a la creciente vinculación comercial de México con Estados Unidos y Canadá a raíz de la firma del tratado. Así se tiene que debido a este crecimiento, para el quinto año de la firma del TLCAN las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios a sus socios comerciales, Estados Unidos y Canadá, se incrementaron 40%. Más adelante, más o menos al principio del periodo 1993-1997, las exportaciones agropecuarias crecieron en promedio a una tasa media anual de casi 8%, mientras las importaciones lo hicieron a 11 por ciento.

De 1993 a 1998 la balanza comercial simple (agricultura, silvicultura, ganadería y apicultura) registró déficit en todos los años excepto en 1995, cuando mostró un superávit de 804.9 millones de dólares.

Por lo que a la balanza comercial ampliada se refiere, únicamente entre 1995 y 1998 el comercio de México ha sido superavitario (Leycegui y Fernández de Castro, 2000).

En lo que respecta al periodo 1993 a 1997, las ventas de productos agropecuarios mexicanos a Estados Unidos se incrementaron 45% en el sector simple y 68% en el ampliado.

Respecto a la evolución de la balanza comercial del sector agropecuario se puede decir que ha sido históricamente errática y ha estado acompañada de un déficit comercial creciente, que en 1994 alcanzó un nivel nunca visto: casi 1 000 millones de dólares (3 000 millones de dólares si se incluyen en el cálculo los alimentos procesados y las bebidas; OCDE, 1995).

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO AGRÍCOLA

No debe sorprender que algunos subsectores agropecuarios resientan las consecuencias —en términos de desempleo, por ejemplo— de la desigual apertura comercial acordada en el TLCAN. La competencia externa a la que se han enfrentado los productores agrícolas y ganaderos mexicanos ha sido marcadamente desigual debido a las enormes diferencias tecnológicas y de precios que imperan en la agricultura de Estados Unidos y en la de México; se observan en prácticamente todos los órdenes en que se les compare, ya sea en la mecanización, el nivel de los subsidios, el costo de los insumos, los créditos, los seguros, el transporte, la asistencia técnica, y primordialmente en el desarrollo de toda suerte de avances biológicos y genéticos, así como de nuevas variedades de plantas “hechas a la medida”.

Otras ventajas de la agricultura de Estados Unidos sobre la de México se observan en 1) el tamaño de las explotaciones agrícolas, 2) su ingreso promedio, y 3) el tamaño del mercado de la tierra agrícola (cuadros II.1, II.2, II.3 y II.4).

Cuadro II.1
Producción, empleo, comercio exterior y consumo
agropecuario en países miembros de la OCDE

<i>Concepto (porcentaje)</i>	<i>México</i>	<i>Canadá</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Japón</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>OCDE</i>
<i>PIB agropecuario / PIB total</i>						
Promedio 1986-1988	7.7	2.7	2.5	2.8	1.9	2.8
Promedio 1992-1994	6.2	2.2	2.2	2.2	1.7	2.4
Promedio 1997-1999	4.9	2.2	2.2	1.7	1.5	2.1
<i>Empleo agropecuario / empleo total</i>						
Promedio 1986-1988	n.d.	6.2	7.6	8.2	3.0	8.8
Promedio 1992-1994	25.7	5.4	5.6	6.0	2.8	9.0
Promedio 1997-1999	20.9	3.8	4.7	5.3	2.7	7.9
<i>Consumo en alimento / total gasto consumo</i>						
Promedio 1986-1988	25.2	11.9	17.8	n.d.	8.7	13.1
Promedio 1992-1994	22.5	10.7	15.8	n.d.	8.1	12.5
Promedio 1997-1999	22.1	9.8	15.7	16.4	7.4	12.2

Fuente: OCDE, 2002.

Cuadro II.2
Productividad relativa de la agricultura
respecto a los demás sectores dentro del mismo país

<i>Periodo</i>	<i>México</i>	<i>Canadá</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Japón</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>OCDE</i>
1986-1988	n.d.	0.44	0.33	0.34	0.63	0.32
1992-1994	0.24	0.41	0.39	0.37	0.61	0.27
1997-1999	0.23	0.58	0.47	0.32	0.56	0.27

Fuente: Cálculos propios basados en OCDE, 2002.

Cuadro II.3
Liberación del comercio agropecuario entre
México y Estados Unidos* (millones de dólares)

<i>Periodo de transición</i>	<i>Exportaciones de México a Estados Unidos</i>	<i>Importaciones de México provenientes de Estados Unidos</i>	<i>Comercio bilateral</i>
Inexistencia de aranceles o desgravación inmediata (A)	1 600	1 500	3 100
Periodo de transición de cinco años (B)	177	131	308
Periodo de transición de diez años (C)	375	875	1 250
Periodo de transición de quince años (C+)	75	0	75
Periodo de transición de diez años con TRQ	330	155	485
Periodo de transición de quince años con TRQ	45	208	253
Total	2 602	2 869	5 471

* Basado en el comercio de 1991.

A: Inmediata; B: Lineal a 5 años; C: Lineal a 10 años; C+: 15 años, lineal en 10 y luego 5; TRQ: (arancel-cupo) C o C+ más cupo.

Fuente: Clyde Hufbauer, Gary y Jeffrey J. Schott, 1993, p. 48.

Cuadro II.4
Negociación arancelaria en el TLCAN
(porcentaje del comercio entre las partes, 1989-1991)

<i>Velocidad de desgravación (años)</i>	<i>México otorga a Estados Unidos</i>	<i>México otorga a Canadá</i>	<i>Estados Unidos otorga a México</i>	<i>Canadá otorga a México</i>
0	35.93	40.99	61.00	88.40
5	3.33	3.71	5.76	4.40
10	42.47	28.30	28.12	7.20
15	18.27		5.12	
Excluido		27.00		
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, 2000, p. 4.

Debe sin embargo resaltarse aquí el decidido y frecuentemente desmedido apoyo que el gobierno de Estados Unidos da a su agricultura mediante subsidios y otras prácticas (véase el cuadro II.2).

Respecto a los productos agrícolas en los que México es competitivo por razones de intensidad de mano de obra o clima —como es el caso de las hortalizas, los frutales y las flores, por ejemplo—, la economía mexicana enfrenta los mismos problemas para exportar que antes de la firma del TLCAN. Los argumentos a los que Estados Unidos acude para obstaculizar las importaciones agropecuarias mexicanas abarcan desde cuestiones fitosanitarias y ecológicas hasta los empaques y tipos de neumáticos que deben usar los camiones que las transportan.

Resulta útil aquí resaltar que las restricciones y obstáculos a las importaciones mexicanas casi siempre se han aplicado selectivamente, cuando así conviene al poderoso *lobby* de los agricultores de Estados Unidos. La recomendación de política económica es obvia: los subsidios y apoyos que se dan a la agricultura de Estados Unidos deben ser proporcionales a los que se asignan a la agricultura mexicana y viceversa.

MÁS ALLÁ DEL EJIDO Y DEL MINIFUNDIO

Lo que sigue son comentarios en torno al desarrollo económico de la agricultura mexicana y sobre las políticas de producción y comercio agrícolas vinculadas con las políticas públicas y de protección al sector agropecuario. Un ejemplo de las ideas que se desean transmitir lo ilustra el cultivo del maíz, que en México tiene un costo de producción por tonelada bastante más alto que en Estados Unidos. Visto así el problema económico, sobre cómo, cuánto y cuál maíz debemos producir, se plantea el de diseñar mecanismos comerciales eficientes que transfieran al consumidor y a los productores mexicanos una parte de los subsidios y las economías de escala que reciben los productores y consumidores de maíz en Estados Unidos. Estas medidas se aplicarían cuidando de no ocasionar efectos negativos irreversibles para la agricultura mexicana.

En el esquema que se sugiere nadie podría negar que la importación de maíz barato de Estados Unidos propiciaría desempleo entre los productores de maíz mexicanos, ya que se emplearía menos mano de obra para producir un producto cuya demanda hubiera disminuido (el maíz mexicano es caro). Sin embargo, con la ayuda de los ahorros realizados en la compra de maíz barato de Estados Unidos se podrían crear empleos agrícolas y no agrícolas con carácter compensatorio en otros lugares.

Desde este punto de vista, el objetivo de la política agrícola internacional de México sería diseñar paquetes de políticas agrícolas que hicieran posible la transferencia de una parte de los subsidios y otros beneficios que el gobierno de Estados Unidos asigna a sus agricultores y consumidores. La manera de hacerlo, como se dijo, sería comprando en ese país maíz subsidiado, aun al costo de crear al principio cierto desempleo temporal y en zonas bien definidas de México.

Al iniciarse las negociaciones, la agricultura era el sector más protegido en los tres países. En México era un sector especialmente sensible por motivos tanto económicos, como sociales y políticos. En 1992 había contribuido con aproximadamente 10% del PIB y 20% del empleo. La distancia entre la productividad respecto a la economía mexicana y a la agricultura norteamericana era mayor. La agricultura se veía afectada por la baja productividad del sector campesino, que dependía de la producción de cultivos básicos como el maíz y los frijoles, en tierras de temporal. El sector moderno, de gran escala, se había beneficiado de todos los estímulos proporcionados por el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones cuyo objeto era capitalizar la producción agrícola dirigida a la exportación (José Romero y Alicia Puyana, 2007: 8).

Tomando como ejemplo la producción del maíz, es necesario definir la función de las políticas públicas en lo que se refiere al sector agropecuario. En este

sentido, tales políticas buscan proveer los bienes públicos al sector del fomento agropecuario, y sus objetivos se pueden sintetizar en la siguiente forma:

- Políticas que facilitan el progreso, el crecimiento y el comercio. Son básicamente bienes públicos: investigación agrícola, extensión, información económica y perspectiva, normas y rangos, y políticas de comercio.
- Políticas que regulan el manejo de los negocios. Estas políticas son una mezcla de aquellas que proveen bienes públicos y aquellas otras para prevenir o subsanar las fallas del mercado (políticas antimonopolio-competencia, políticas de seguridad alimentaria, políticas de protección animal y políticas ambientales).
- Políticas que intervienen con el funcionamiento o distribución de rendimientos. Entre los objetivos de estos subsidios están el proveer bienes públicos o reducir fallos de mercado: pagos por desastre, seguros subsidiados, acuerdo de crédito patrocinados por el gobierno, apoyos a precios, redes de seguridad y programas de asistencia alimentaria (José Romero y Alicia Puyana, 2005: 48).

Las características que definen las políticas públicas tienen una relación estrecha con lo que se refiere a las reformas del Artículo 27 constitucional, ya que éste busca una sustentación legal que defienda al campesino como sujeto jurídico y social, y con ello que la producción agrícola sea la base de la economía nacional. El Estado debe ser el eje que regule y proteja al sector agrícola frente a los tratados internacionales para que con ello sea capaz de sustentar una economía que responda a las necesidades del país.

Los gastos en Servicios Generales comprenden buena parte de los llamados bienes públicos en la agricultura y justifican la acción positiva y permanente del estado aún en condiciones de economías liberalizadas o en la presencia de acuerdos de integración regional. En términos prácticos, una Zona de Libre Comercio, tipo TLCAN tiende, o tendería, a estandarizar las condiciones de comercio dentro del área y en establecer los mecanismos de resolución de disputas a nivel macro y micro. En la realidad, ante la gran disparidad en productividad y en los mecanismos de fomento sectorial integrados en los apoyos, estos acuerdos de libre comercio, regionales o multilaterales no garantizan un espacio de competencia equilibrado. El estado debe intervenir con dos objetivos principales derivados de la teoría económica: garantizar la provisión de bienes públicos y subsanar o prevenir las fallas del mercado (José Romero y Alicia Puyana, 2005: 48.)

Las modificaciones al Artículo 27 constitucional ponen en claro la posición del Estado respecto al ejido; su propósito es establecer bases legales que defiendan

y definan al agricultor como sujeto ante la ley; es decir, como sujeto social y político ante el Estado, ente regulador de la vida económica y social del país. En este sentido, la apertura de la economía mexicana y en específico del sector agrícola hacia la política del TLCAN nos hace ver la diferencia entre países desarrollados como Estados Unidos y Canadá y la economía mexicana, que debe otorgar un mayor peso a la producción agrícola interna para buscar y propiciar un desarrollo equilibrado entre la agricultura y la industria.

Las reformas al Artículo 27 nos permiten entender y observar el interés del Estado en lo jurídico antes de comenzar a desarrollar la praxis de la vida económica, para así aplicar dichas bases legales a lograr que la producción agrícola tenga mayor injerencia en la vida del país. El caso de la producción del maíz nos permite entender esta reflexión y sustentar la importancia del sector agropecuario, para con ello evidenciar que a la agricultura debe vérsese con una perspectiva amplia y abandonar por incompetentes y obsoletas las teorías del desarrollo agrícola, que sostienen que la manera de terminar con la pobreza y la desigualdad en el campo es repartir más tierra agrícola.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (1990), *Special Study of the Mexican Economy: Major Policy Issues and Prospects*, vol. V, *Statistical Appendix*.
- Banco de México (1997), *Informe anual*, México.
- Bautista M., Romeo y Alberto Valdez (1993), *The Bias Against Agriculture (Trade and Macroeconomic Policies in Developing Countries)*, San Francisco California, International Center for Economic Growth.
- Clyde Hufbauer, Gary y Jeffrey J. Schott (1993), *Agricultural Policy Advisory Committee for Trade on the North American Free Trade Agreement, 1992*, Washington, Office of the US Trade Representative.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. Publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 5 de febrero de 1917 (2006), presentación de Jaime Arenal Fenochio, México, FCE, 7 de abril.
- Gollás, Manuel (1993), “La desigualdad del ingreso familiar en México: origen y causas”, en *El Trimestre Económico*, enero-marzo, México, FCE, pp. 329-347.
- (1999), “La movilidad del ahorro y la inversión en México”, en *Estudios Económicos*, vol. 14, núm. 2, julio-diciembre, México, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, pp. 189-215.
- (2003), *México, crecimiento con desigualdad y pobreza*, México, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México (Documentos de Trabajo, III).
- INEGI (1994), *Avance de Información Económica. Industria maquiladora de exportación*, México, diciembre, 25 pp.

- Kilby, P. (1969), *Industrialization in an Open Economy: Nigeria, 1945-1966*, Londres, Cambridge University Press.
- Levy, Santiago (1991), “La pobreza en México”, en Félix Vélez (comp.), *La pobreza en México, causas y políticas para combatirla*, México, FCE (Lecturas 78).
- Ley Agraria*; texto vigente (2007) <http://www.sagarpa.gob.mx/legislacion/docs/leyes/06_LEY%20Agraria.pdf> (la Ley Agraria se promulgó el 26 de febrero de 1992 en el *Diario Oficial de la Federación*.)
- Leycegui, Beatriz y Rafael Fernández de Castro (coords.) (2000), “Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en *TLCAN ¿Socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, PARMEC/ITAM/Miguel Ángel Porrúa Editor, pp. 395-438.
- OECD (1995), *Estudios Económicos de la OCDE, 1994-1995*, México, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- OECD (1995), *Markets as a Rural Development Strategy*, Francia, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- OECD (1997), “Examen de las políticas agrícolas de México”, *Políticas nacionales y comercio agrícola*, Estudio realizado por Genaro Bonnis y Rafael Patrón Sarti, con la colaboración de Wilfrido Legg, Luis Portugal, datos estadísticos de Véronique de Saint Martín, París, 235 p.
- OCDE (2002), *Agricultural Policies in OECD, Countries Monitoring and Evaluation 2002*, París.
- Puyana, Alicia y José Romero (2007), *Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN. Módulo: Evaluación de la política de comercio exterior bajo el TLCAN*. <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1773/Eval_PCE_TLCAN.pdf>
- Report of the United States (1992), *Agricultural Policy Advisory Committee for Trade on the North American Free Trade Agreement*, Washington, Trade Representative.
- Romero, José y Alicia Puyana (2005), *Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN. Documento maestro*, Roberto Aceves, José A. Ávila, Fernando Cortés y Carlos Heredia (colabs.) <<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1676/TLCA-DOCUMENTO-MAESTRO.pdf>>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (2000), *El TLCAN en el Sector Agroalimentario Mexicano a seis años de su entrada en vigor*, México, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural/Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

III. EL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO: UN DECENIO CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Efectos económicos y sociales

ALICIA PUYANA Y JOSÉ ROMERO

INTRODUCCIÓN

México es hoy una de las economías de tamaño intermedio más abiertas del orbe. Los aranceles se han abatido y el flujo de bienes, servicios y capitales es prácticamente libre. El interés por guardar coherencia con el TLCAN se ha convertido en el mapa de ruta que guía toda su estrategia comercial internacional y se ha plasmado en las múltiples zonas de libre comercio producto de los acuerdos que ha signado con prácticamente todos los países desarrollados y varias naciones en vías de desarrollo del orbe. De acuerdo con los modelos clásicos del comercio, la estrategia mexicana de comerciar con países altamente diferentes en términos de desarrollo y dotación de factores es óptima, capaz de maximizar los beneficios de la especialización internacional y del formidable aumento de sus exportaciones.

El TLCAN innovó en muchos sentidos. Ha integrado asimetrías inéditas: aunó la potencia mundial económica, tecnológica, militar y política con un país en desarrollo; incorporó los acuerdos sobre la propiedad intelectual, el intercambio de servicios y los compromisos sobre inversión extranjera, que sólo se incluían en mercados comunes o en uniones económicas, en los cuales son centrales la integración política y la cesión de soberanía nacional en el manejo de áreas de política económica y social.

Sometió el sector agropecuario al proceso de desgravación arancelaria, nunca antes incluido en los acuerdos de integración regional abocados a la búsqueda de ganancias en productividad para el sector industrial. El sector agropecuario fue excluido o amparado por políticas especiales, como la Política Agropecuaria Comunitaria. En el GATT, la Ronda Uruguay fue la primera que programó negociaciones en el sector agropecuario para someter al sector a su disciplina. Los conflictos al respecto ocasionaron que peligrara la firma de compromisos finales (Finger, 1993). Esta historia se repitió en las negociaciones de Doha y resonó en las de ALCA, donde prácticamente se aplicó una moratoria indefinida en tanto

Estados Unidos no aceptara reducir sus subsidios y abrir sus mercados a las exportaciones de América Latina.

La importancia del estudio de los efectos del TLCAN sobre la agricultura mexicana deriva de numerosos aspectos; los más relevantes son en nuestra opinión: la menor productividad de la agricultura mexicana, el peso de la economía campesina, y la intensidad de la pobreza rural en la economía nacional. La intención de remediar estos problemas fue una de las justificaciones de las reformas que se introdujeron en los años ochenta como respuesta a la crisis de la deuda y como preámbulo del ingreso de México al GATT y de la firma del TLCAN.

Ese estudio evaluativo debe observar el ambiente que ha rodeado al sector agropecuario mexicano como efecto del TLCAN. El peso de Estados Unidos en la producción y en la exportación mundial de granos básicos y sus políticas de apoyo a sus productores distorsionan los precios internacionales y alejan del ideal de mercado libre perfectamente competitivo a los mercados regional e internacional de productos agropecuarios, pese a que se trata del fundamento conceptual que se esgrimió para justificar las estrategias de negociación del capítulo agropecuario del TLCAN.

Otra razón que motiva este análisis es que se pueden extraer lecciones para guiar las futuras negociaciones en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y para revivir las del ALCA. Varios estados de la región latinoamericana y del mundo en desarrollo comparten muchas de las características de la agricultura mexicana.

En la agricultura mexicana, el TLCAN constituye una pieza clave de la política de modernización del sector que se inició con la reforma del Artículo 27 de la Constitución de la nación, con las medidas adoptadas al acceder al GATT y con las que se instrumentaron en los programas de ajuste estructural. Se esperaba que el TLCAN influiría en la modificación de los precios relativos, y asumiendo mercados perfectamente competitivos aceleraría los cambios en la ubicación de los factores de producción necesarios para elevar la productividad sectorial que fueron auspiciados con la apertura comercial y la reforma del Artículo 27 de la Constitución. El acuerdo también estimularía los traslados de empleo, capital y tierra, que se transferirían de actividades que no pudieran rivalizar con las importaciones de Estados Unidos y Canadá hacia las competitivas en los mercados nacional e internacional. Estos movimientos inducirían ganancias de eficiencia por cambios en: *i*) la estructura productiva, lo que supondría mayor producción de frutas y hortalizas y contracción de granos básicos y oleaginosas; *ii*) el uso y retribución a factores que requerirían menos empleos sectoriales y menos masa salarial totales y más tierra e inversiones dedicadas a los productos competitivos, con superiores retribuciones a estos factores; *iii*) el intercambio comercial: crecientes importaciones de granos básicos y oleaginosas y exportaciones de frutas y hortalizas. Como veremos, algunos de estos efectos sí se han presentado.

En este capítulo se pretende identificar las corrientes más claras en el desarrollo del sector agropecuario mexicano y establecer un paralelo con las tendencias que existían antes de la instrumentación del tratado para detectar los cambios en las trayectorias atribuibles a las reformas y al TLCAN. No se trata, en ningún momento, de atribuir todos los cambios al Acuerdo ni de aislar los efectos de éste desligándolos de los atribuibles a otros factores, ya sean las políticas económicas vigentes durante el periodo en análisis, o los cambios en el entorno internacional.

La evaluación de los efectos del capítulo agropecuario del TLCAN atenderá los aspectos más relevantes de las negociaciones, las motivaciones y el tipo de compromisos adquiridos, así como los objetivos explícitos e implícitos que animaron las negociaciones.

El análisis se desarrolla en la siguiente forma: en la sección segunda se repasan las negociaciones considerando que existe asimetría en los objetivos y en el potencial económico. Estas brechas no se reflejaron en el TLCAN ni se dio a México un tratamiento preferencial en términos de plazos de desgravación, de amplitud de las listas de productos por desgravar lentamente, ni en el margen de preferencia recíproca otorgado, que alentaran el crecimiento más acelerado de nuestro país y la convergencia de las dos economías para lograr un objetivo explícito: reducir la emigración hacia Estados Unidos, pues con el TLCAN se exportarían bienes y no personas. Tampoco se le protegió en otros rubros, como las cláusulas de salvaguardia o los procesos de resolución de controversias. En la sección tercera se examinan algunos de los factores que han frenado el mayor desarrollo del sector agropecuario y han incidido en su baja productividad. Estos elementos, algunos de carácter estructural, y otros producto de las políticas adoptadas, han continuado ejerciendo su influencia en el desarrollo del sector. Nos referimos al dualismo que ha caracterizado al sector agropecuario y que se originó, entre otros factores, en los instrumentos del modelo de desarrollo basado en el crecimiento preferencial del sector manufacturero. Se creó así un marco de políticas de claro sesgo urbano, lo que aún se advierte en el diseño de las políticas macroeconómicas del país a pesar de que las reformas de los años ochenta se proponían eliminarlo. Confluyen además la falta de inversiones en el sector y la reevaluación cambiaria, que si bien no es un instrumento sectorial, discrimina en contra de las actividades intensivas en el uso de factores productivos domésticos. En la sección cuarta se evalúan los resultados obtenidos en contraste con los esperados según lo propuesto y con base en los argumentos teóricos esgrimidos por los negociadores mexicanos. Se enfatizan el avance en la apertura del sector, la competencia externa, y el mayor avance de la apertura importadora, es decir, la penetración de las importaciones. Éste es el elemento más importante en el índice de apertura del sector, ya que las exportaciones se han estancado. También se detectó una mayor vinculación de los precios internos y los externos. A partir de estos cambios era

de esperar que la productividad se hubiera elevado y que se advirtieran cambios radicales en la ubicación de los factores productivos, lo que no ha ocurrido, salvo el fuerte descenso del empleo. Los cambios en la estructura productiva han sido pocos, aunque ha descendido la producción de granos y aumentado la de hortalizas. Se ha deteriorado el balance externo sectorial y han caído los precios internos. En la sección quinta se refieren las tendencias observadas en la distribución del ingreso; se perciben caídas importantes de éste, especialmente en los deciles más pobres de la población rural, parcialmente subsanados por las remesas. En la sección sexta se presentan las conclusiones.

ASIMETRÍA ENTRE LAS ECONOMÍAS, ¿DESEQUILIBRIO EN LOS COMPROMISOS?¹

Los intereses divergentes

Con el TLCAN, México buscaba que la agricultura le facilitara el acceso a los mercados de Canadá y Estados Unidos, y le asegurara una transición con plazos amplios que permitiera el ajuste equilibrado del sector; con ello se lograría brindar al productor un horizonte de planeación de largo plazo, reducir los costos de los insumos, garantizar un sistema moderno de apoyos directos, procurar términos de intercambio que propiciaran un cambio en los cultivos o las actividades más rentables, y crear mecanismos operativos que eliminaran la discreción en la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias. Estos intereses nacionales mexicanos enfrentaron los de Canadá y Estados Unidos. El primero buscó mantener los acuerdos de su tratado bilateral con el segundo, en tanto que éste se regía por un principio básico: “El punto de partida es que nosotros producimos en este país más de lo que podemos consumir, así que necesitamos acceso a mercados extranjeros para que nuestras familias rurales ganen un sueldo decente”.²

Un cambio radical de la posición de México se produjo cuando aceptó eliminar gradualmente y sin excepciones los aranceles ordinarios de todos los productos con el argumento de que “resultaba más fácil negociar un acuerdo de acceso irrestricto a los mercados, que definir y negociar una lista de excepciones” (Gifford, 2001). Así renunció a excluir el maíz y el frijol a cambio de que Estados Unidos no lo hiciera con los jitomates, los cítricos, el azúcar y las legumbres.

El TLCAN significó en realidad el fin de una estrategia de apoyo a ciertos cultivos, que se mantuvo aun en el marco de las reformas establecidas en los años ochenta y en las negociaciones de la Ronda Uruguay. En efecto, México inició la

¹ Para un estudio reciente del tema véase Puyana y Thorpl, 2002, con bibliografía actualizada sobre las negociaciones internacionales en condiciones asimétricas.

² Aclaración del senador Norman Coleman, en una carta de protesta acerca de las recientes medidas *antidumping* aplicadas por el gobierno de México.

reforma del sector agropecuario en los años ochenta, cuando liberalizó su economía intensa y unilateralmente para ingresar al GATT (Puyana y Romero, 2005). Aprovechó entonces su condición de país en desarrollo y estructuró un arancel consolidado base con amplia protección para el sector: un arancel para carne de aves de 260%, con el compromiso de reducirlo a 234% en 2004, mientras que para el maíz el arancel consolidado base fue de 215%, con un compromiso de reducción a 194% en el año 2004 (Ingco, 1995: 2). Con la firma del TLCAN, México eliminó esta protección para 90% del intercambio agroalimentario y estableció una ruta de acelerada liberalización que concluirá con la abolición total de los aranceles en 2008.

Las asimetrías en desarrollo y potencial económico

El TLCAN ha conformado una región altamente asimétrica en términos del PIB per cápita y la productividad económica. El PIB per cápita total estadounidense es aproximadamente 21 veces mayor que el mexicano, y el producto bruto agrícola mexicano representa 15% del PIB agrícola de Estados Unidos. Las ventas externas estadounidenses y canadienses superan por una razón de 5 y 1.8, respectivamente, a las mexicanas. Por estas disparidades hubo siempre el temor de que el TLCAN constituyera un esquema de centro y radios con mayores beneficios para la economía más desarrollada (Bhagwati, 1993). Ha sido así porque el TLCAN no prevé mecanismos compensatorios o transferencias para acelerar el crecimiento de sus miembros menos desarrollados, como ocurre con los instrumentados por la UE y con los que se establecieron en el Grupo Andino y en el Mercado Común Centroamericano (Puyana, 1982). Como lo afirma M. Smith:

No hay [en el TLCAN] ningún tratamiento especial ni preferencial hacia México como país en desarrollo. Así las cosas, la participación de México en el TLCAN es un paso importante en la dramática liberalización de la economía mexicana iniciada en los ochenta [...] a pesar de las diferencias en los niveles de ingreso y las preocupaciones sobre los costos laborales del ajuste, los negociadores del TLCAN desarrollaron un cronograma muy acelerado y México se integrará rápidamente a la economía del resto de la región (M. Smith, 1993: 85).

Además de las distancias económicas, había brechas casi insalvables en otros aspectos: el marco institucional, la valoración que cada país otorgaba a la firma del acuerdo, y el marco democrático que cada gobierno enfrentaba en su respectivo país. México, con su economía más intervenida y regulada, y con responsabilidades del Estado en dirección de la economía originadas en principios constitucionales diferentes, debió asumir mayores costos al acoplar su modelo

a la normatividad del TLCAN, en el cual se plasmaron plenamente los principios anglosajones que priman en las economías de Estados Unidos y Canadá.³

En agricultura las asimetrías son mayores. La productividad de la agricultura mexicana en el periodo de las negociaciones era casi nueve veces menor que la estadounidense. La productividad agropecuaria de Estados Unidos figura entre las mayores del mundo en una gran variedad de productos, y en algunos de éstos compete con México en el sentido de que los produce a costos diferentes. Otra asimetría que debe mencionarse es el peso del empleo sectorial en el total; mientras que en Estados Unidos es cercano a 2.5%, en México, durante la negociación lindaba en 23% del empleo total. Como se verá adelante, estas brechas no se reflejaron en el Acuerdo, ni se otorgó un tratamiento preferencial en términos de plazos de desgravación, amplitud de las listas de productos por desgravar lentamente, o margen de preferencia recíproca otorgado, que alentarán el crecimiento más acelerado de México y la convergencia entre las dos economías para lograr un objetivo explícito: reducir la emigración hacia Estados Unidos, pues con el TLCAN se exportarían bienes y no personas. Como se desprende de la gráfica III.1, la convergencia no ha cristalizado, pues en 2001 la productividad estadounidense se superaba en razón de 1 a 11 a la mexicana.

¿Compromisos equitativos?

¿En el ritmo de la desgravación?

Por la complejidad de las negociaciones ante las disparidades en intereses y potencialidades y por el tipo de los compromisos adquiridos se entiende que el capítulo agropecuario del TLCAN corresponde más a un convenio de comercio administrado que a uno de libre comercio.⁴ Lo anterior en vista de que en el sector agropecuario el TLCAN está formado en la práctica por tres acuerdos bilaterales: uno entre México y Estados Unidos, el segundo entre Estados Unidos y Canadá, y el tercero signado por México y Canadá. En éstos se integró el acuerdo entre Canadá y Estados Unidos.

México obtuvo un periodo máximo de transición de 10 y 15 años para liberalizar por completo el comercio agrícola de ciertos productos (maíz, leche, granos), de los cuales Estados Unidos es exportador mundial, a la vez que otorgó idéntico plazo a Estados Unidos para sus productos sensibles (cítricos, fresas, jitomates, caña de azúcar, entre otros), en los que México es competitivo. Para estas listas se acordaron cuotas de importación libres de aranceles, que se aplica-

³ Para un análisis detallado de este punto véase Puyana, 2003.

⁴ Para mayor detalle sobre los acuerdos por productos véase Puyana y Romero, 2004a.

rían durante el periodo de desgravación, y gravámenes que se impondrían a las importaciones que sobrepasaran las cuotas (cuadro III.1). Las etapas de desgravación van desde la total desgravación, al entrar en vigencia el Acuerdo (lista A), hasta la lista relacionada con los productos críticos, para los que se acordaron cuotas y aranceles que se eliminarían paulatinamente durante un periodo de 15 años que culmina en 2008 (lista TRQ), de acuerdo con los intereses de cada país. Estados Unidos obtuvo plazos y cuotas en los productos de interés para México, como las frutas y las hortalizas, al igual que México para el maíz y otros granos, las oleaginosas y los cárnicos.

Cuadro III.1
Liberación del comercio agropecuario entre
México y Estados Unidos* (millones de dólares)

<i>Periodo de transición</i>	<i>Exportaciones de México a Estados Unidos</i>		<i>Importaciones de México provenientes de Estados Unidos</i>		<i>Comercio bilateral</i>	
	<i>Valor absoluto</i>	<i>Participación porcentual</i>	<i>Valor absoluto</i>	<i>Participación porcentual</i>	<i>Valor absoluto</i>	<i>Participación porcentual</i>
1. Inexistencia de aranceles o desgravación inmediata (A)	1 600	61.5	1 500	52.3	3 100	56.7
2. 5 años (B)	177	6.8	131	4.6	308	5.6
3. 10 años (C)	375	14.4	875	30.5	1 250	22.8
4. 15 años (C+)	75	2.9	0	0.0	75	1.4
5. 10 años con TRQ	330	12.7	155	5.4	485	8.9
6. 15 años con TRQ	45	1.7	208	7.2	253	4.6
Total	2 602		2 869		5 471	

* Basado en el comercio de 1991.

A: Inmediata; B: Lineal a 5 años; C: Lineal a 10 años; C+: 15 años, lineal en 10 y luego 5; TRQ: (arancel-cupo) C o C+ más cupo.

Fuente: G. C. Hufbauer y J. J. Schott, 1993, p. 48.

México incluyó en la lista de 10 años con tarifas y cuotas, comercio por un valor (330 millones de dólares) mayor que el que recibió Estados Unidos (155 millones de dólares), por lo cual se ha sugerido (erróneamente en nuestra opinión) que protegió en mayor medida sus productos sensibles y que recibió un tratamiento preferencial en consonancia con su menor grado de desarrollo. Sin embargo las concesiones no reflejan las asimetrías en el sector agropecuario entre México y sus socios del TLCAN. En las listas de productos críticos, las de apertura en 10 y 15 años con tarifas y cuotas (listas marcadas con los números 4, 5, y 6 en el cuadro III.1), Estados Unidos incluyó intercambio que representa 17.3% de sus importaciones desde México, mientras México sólo incluyó para esos periodos 12.6% de sus importaciones desde Estados Unidos. Esto porque “En efecto, se acordó, tan temprano como 1990, durante la reunión de Houston, que México no sería tratado como país en desarrollo en las negociaciones, lo que significaba que no recibiría tratamiento preferencial en materias tales como periodos de transición para la eliminación de aranceles” (Maxwell y Brian, 2000), lo que México aceptó.

¿En los márgenes de preferencia?

En los acuerdos de integración “entre socios desiguales”, uno de los mecanismos para otorgar tratamiento preferencial a los menos desarrollados es el margen de preferencia frente a terceros países, la diferencia entre el arancel aplicado a los países no miembros y el que se concede a los participantes. En el caso de las uniones aduaneras esta preferencia se plasma en la estructura del arancel externo común, de tal manera que tome en cuenta las necesidades de desarrollo del socio más débil. En las zonas de libre comercio que no incluyen un arancel común se espera que los países más avanzados otorguen en su mercado mayor protección a las exportaciones provenientes de los socios menos avanzados que las que reciben de ellos. Este principio de equidad distributiva está ausente en el TLCAN.

En el sector agrícola, Estados Unidos tiene un arancel externo promedio cercano a 2.8%, en tanto que México aplica a los no miembros una tarifa media de 22%.⁵ Esa diferencia en el arancel hacia terceros países, tarifa de la nación más favorecida, MFN, marca el rango de preferencias y protección que cada país otorga a su producción nacional y a las importaciones desde los países miembros, y constituye la médula de los acuerdos de integración regional. Mientras México otorga en su mercado una protección de 14% a las importaciones originarias de Estados Unidos (y a su producción nacional), las ventas mexicanas a este país reciben una

⁵ Para la metodología del cálculo de la tarifa NMF y entre México y Estados Unidos véase USITC, 2003.

protección de sólo 2%. Por otra parte, el arancel agropecuario estadounidense cayó en 2.5% al descender de 3.5 a 1%, en tanto que México redujo el suyo en favor de Estados Unidos 6.7 unidades porcentuales, de 14.5% a 7.8%. Como resultado de los acuerdos preferenciales de Estados Unidos, el promedio de los aranceles aplicados es inferior al de NMF y todos reducen la preferencia otorgada a México respecto a esos países en términos generales 50% (Puyana y Romero, 2004b).⁶ Esto quiere decir que el grado de protección que tienen los productos agropecuarios mexicanos en Estados Unidos es reducido, y una revaluación real por arriba de ese porcentaje, o ganancias en productividad o reducción del margen de ganancia de los competidores, puede eliminar la ventaja de acceso al mercado estadounidense que tiene México. En contraste, el grado de protección que se otorga a Estados Unidos frente a otros países con los cuales México no ha firmado convenios puede, en promedio, superar 20 por ciento.

El carácter de los derechos *antidumping* y salvaguardas

Se acordó que el apoyo interno y las exportaciones a terceros países debían negociarse en el marco multilateral de la Ronda Uruguay del GATT para ampliar el poder de negociación con la Unión Europea (Smith, 1993). Cada parte conserva la opción de aplicar derechos compensatorios a las importaciones agrícolas subsidiadas, de conformidad con las obligaciones establecidas en la OMC, si el precio de las importaciones se considera menor que su justo valor y se demuestra perjuicio para los productores nacionales, siempre y cuando los hagan públicos e informen al país exportador sobre la marcha de las investigaciones (Burfisher *et al.*, 2001). La aplicación de subsidios a las exportaciones de productos agrícolas entre Canadá, Estados Unidos y México se considera “inadecuada”; sin embargo los tres países pueden aplicar subsidios a los productos exportados entre sí a fin de contrarrestar las exportaciones subsidiadas de otros países, principalmente de la Unión Europea (Gifford, 2001).⁷

⁶ Se trata del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC), que norma la aplicación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC); la Ley sobre Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBPTA), basada en la LRECC; la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (LPCPA), modificada por la Ley de Preferencias Comerciales y Erradicación de la Droga para los Países Andinos (ATPDEA); y la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGOA). Adicionalmente a los anteriores, Estados Unidos ha suscrito acuerdos comerciales con Chile, Singapur y los países centroamericanos.

⁷ Esto difiere significativamente de lo dispuesto en la Unión Europea en cuanto que tales medidas comerciales correctivas no están permitidas en el plano intrarregional.

La solución de controversias

Las controversias comerciales en el sector agrícola han sido las más frecuentes y difíciles desde la entrada en vigencia del TLCAN, especialmente para Estados Unidos y Canadá. Para México han sido de menor intensidad, entre otras razones por el elevado costo y la larga duración del panel de controversias. Éstas surgen de las ambigüedades del propio Tratado, ya que el “texto legal no establece ninguna armonización de las leyes comerciales de los tres países miembros respecto de las prácticas comerciales injustas y el uso de subsidios” (Morales, 1997). Este vacío es fuente de controversias que perjudican en mayor medida a los exportadores canadienses y mexicanos “porque los exportadores estadounidenses son capaces de manipular a su favor las complejidades del sistema regulatorio comercial estadounidense” (Morales, 1997, citado en Drache, 2001); lejos de crear un campo nivelado para la solución de controversias, el TLCAN no “estableció nuevos procedimientos, prácticas o normas independientemente de la ley comercial de los Estados Unidos [...] las cuales están sesgadas a favor del demandante nacional [...] por lo general son utilizadas por empresas estadounidenses para obtener protección y refugio de la competencia extranjera” (Rugman y Anderson, 1997, citado en Drache, 2001).

En tales condiciones “la práctica administrativa estadounidense es tan ad hoc y arbitraria que no existe un campo de juego parejo. Las empresas extranjeras tienen menos derechos legales bajo la ley comercial estadounidense que las partes nacionales. Nada en el TLCAN ha cambiado este arraigado sesgo administrativo” (Rugman y Anderson, 1997; Drache, 2001).

FACTORES QUE FIJAN LA RUTA DEL DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO

El dualismo agropecuario mexicano

La baja productividad sectorial es resultado de múltiples factores que desde décadas atrás han afectado negativamente el desarrollo del sector. Uno de los efectos de los mecanismos discriminatorios de la sustitución de importaciones es en primer lugar el dualismo existente en el sector, en el que conviven dos tipos de productores muy diferentes. Por una parte los de elevada productividad, que se hallan especialmente en el norte del país y están dedicados a la producción para la exportación o para el mercado nacional. Son unidades de escala mayor, con métodos de producción intensivos en capital e insumos químicos, y que han disfrutado de incentivos similares a los otorgados a la industria. En el otro extremo están los pequeños productores, campesinos de temporal y ejidatarios,

de menor productividad y rendimientos. El panorama, de acuerdo con el censo de 1991, era el siguiente: 60% de los propietarios poseía parcelas inferiores a cinco hectáreas y ocupaba sólo 15% de la tierra, mientras que el restante 40% de los propietarios, con parcelas superiores a cinco hectáreas, concentraba 85% de la tierra (OECD, 1995).⁸ A pesar de la reforma agraria, en México el coeficiente de Gini de concentración de la tierra se acerca a 62% (Deininger y Olinto, 2000). La agricultura de gran escala, orientada a la producción de insumos para la industria y la exportación, gracias a la transposición de criterios válidos para la industria, que ignoran las especificidades de la agricultura y de la economía campesina, recibió generosos subsidios del modelo sustitutivo: crédito a interés real negativo, tasas de cambio apreciadas para la adquisición de bienes de capital, inversiones en obras de irrigación subsidiadas, insumos agrícolas a bajo costo, y acceso privilegiado a las nuevas tecnologías y a los avances científicos. Asimismo se mantuvieron los precios de los alimentos básicos subsidiados para reducir los costos salariales urbanos. Estos mecanismos discriminaron a los pequeños y medianos productores, especialmente orientados al mercado nacional, y frenaron su crecimiento ubicándolo por debajo del de la economía (gráfica III.1).⁹

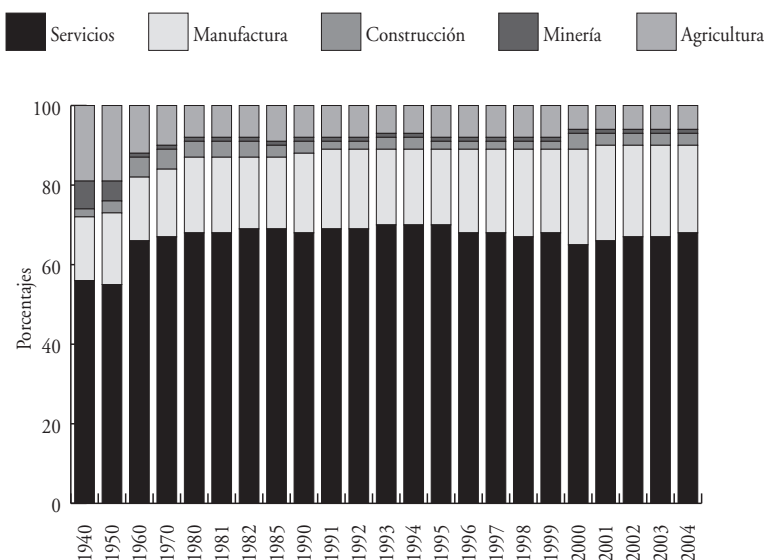
La discriminación de la sustitución de importaciones ocasionó entre otros efectos el retroceso prematuro de la agricultura como fuente de generación del PIB, aunque se mantuvo una elevada participación en el empleo total, conformándose así una falla estructural de la economía mexicana que afecta negativamente la evolución de la productividad total, de los ingresos, la pobreza, el tamaño del mercado interno y el crecimiento del sector industrial. Hasta hoy, el retroceso de la agricultura en el PIB no se ha revertido (gráfica III.1).

La razón de la participación del sector agropecuario en el PIB total y en el empleo total indica el potencial del sector para generar empleo, ingresos y demanda interna. En el periodo 1997-1999, la participación del PIB agropecuario mexicano en el total fue 3.3 veces superior a la registrada en Estados Unidos, mientras que la participación del empleo sectorial en el total fue 9.1 veces mayor, de ahí que la productividad mexicana representara un tercio de la estadounidense.

⁸ Las cifras anteriores se refieren a todo el país, sin embargo la concentración era y sigue siendo más pronunciada en algunas regiones, como el centro o el norte.

⁹ Más adelante se analizarán las posibilidades económicas de la pequeña explotación agropecuaria.

Gráfica III.1
México: El retroceso del sector agropecuario en el PIB



Fuente: Cálculos propios basados en: *Sistema de Cuentas Nacionales 1988-1999* y *1996-2001*, e *Informe Presidencial*, 2004.

Si para nivelar las dos productividades se hiciera un ajuste exclusivamente por el empleo, éste debería reducirse en México en casi 60%, y con ello se lograría una productividad por trabajador similar a la de Estados Unidos. Un ajuste de tales magnitudes acarrearía costos económicos y sociales que difícilmente podría sostener economía alguna.

Se suele argüir que la participación del sector agropecuario mexicano en el PIB total corresponde a su nivel de desarrollo. El que tal participación sea similar a la de Estados Unidos, Canadá y otros países desarrollados no responde a las transformaciones normales del proceso de desarrollo. Es, por el contrario, un síntoma de la enfermedad holandesa que aqueja a las economías ricas en recursos naturales sometidas a choques externos de precios, o al flujo intenso e inestable de recursos financieros externos. Calculamos que con el PIB/C (por habitante) actual de México, la agricultura debería concentrar entre 12 y 15% del PIB según la norma Chenery y Syrquin (1986) y los cálculos de Puyana y Romero (2004b).

DÉFICIT CRÓNICO EN INVERSIONES PÚBLICAS

El sector agropecuario mexicano ha acumulado por décadas un déficit de inversiones que limita la adopción de nuevas tecnologías, la integración del mercado nacional y su inserción mundial. Para que la inversión pública actúe como catalizador del crecimiento sectorial debe tener una participación en la formación bruta de capital fijo superior a su participación en la generación del PIB (Ishan, y Kaufman, 1995),¹⁰ y para que sea neutra debería ser, en pesos constantes de 1993, seis veces superior a la de 2001. A partir de 1993 las inversiones totales se han ido elevando hasta llegar a 400 pesos corrientes por trabajador agropecuario en 2002. Las bajas inversiones se derivan de la caída del crédito de fomento y comercial, que fue notoria a partir de la crisis de 1994-1995, ya que pasó de 5.9 a 2.8% del crédito total, mismo que acusa una tendencia decreciente menos aguda.

Las magras inversiones sectoriales actúan contra el sector e indican otra más de las asimetrías en que se negoció y aplicó el TLCAN, pues marcan las diferencias en los montos de auxilios que Estados Unidos y otros países desarrollados transfieren al sector agropecuario (cuadro III.2). Los montos del apoyo total equivalente per cápita al productor superan los que otorga México.

Cuadro III.2

OECD: Apoyo total equivalente per cápita en dólares corrientes

<i>USD</i>	<i>1986-1988</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002^p</i>
Canadá	271	180	171	192
Unión Europea	326	266	268	304
México	19	92	84	91
Noruega	743	555	522	635
Estados Unidos	282	337	342	317
OECD	297	287	271	283

Nota: *p*: provisional.

Fuente: Cálculos propios con base en OECD, 2003, p. 230.

¹⁰ En México, la relación inversión total en agricultura a participación del sector en el PIB total no asciende al 0.2%, lo cual ofrece una idea de la desatención que ha sufrido el sector agropecuario en materia de inversión. Pujana y Romero, 2005, p. 81.

Disparidades similares se encuentran en los apoyos por hectárea o por trabajador. La brecha crece para los respaldos a la investigación y los servicios de información, a los que Estados Unidos destina 27 000 dólares al año y México 700 dólares. Como proporción del PIB, los apoyos mexicanos superan ligeramente a los de la OCDE y de Estados Unidos (Puyana y Romero, 2004).

DE LOS EFECTOS PREVISTOS A LOS RESULTADOS OBTENIDOS

Los fundamentos teóricos

Los fundamentos teóricos en que se basaron las reformas y el TLCAN descansaron en el papel que corresponde a los precios en condiciones de mercados perfectos para determinar la asignación de factores productivos. Al vincular estrechamente los precios internos a las cotizaciones mundiales, por acción de la ley del “precio único”¹¹ se alteran los precios relativos, se deprimen los precios de los bienes importables no eficientes, y suben los exportables. Estos movimientos elevan la productividad sectorial al propiciar cambios en el uso de los factores productivos: tierra, capital y mano de obra, hacia actividades transables con ventajas comparativas evidentes.¹² Se preveía la reducción del empleo sectorial para elevar la productividad a niveles compatibles con los de Estados Unidos. Se procuraban cambios en la asignación de la tierra de los cereales hacia las frutas y las hortalizas y, paralelamente, modificaciones en la estructura del intercambio internacional: se elevarían las exportaciones de frutas y hortalizas y las importaciones de cereales.

Con este marco conceptual y en condiciones de mercados perfectos la apertura comercial perjudica a los productores y vendedores de bienes no competitivos y beneficia a los productores y vendedores netos de satisfactores que se producen en el país más eficientemente que en el exterior. Todos los consumidores serían beneficiarios netos. El beneficio neto de un país con la apertura o con la integración depende de que los beneficios totales de los ganadores superen los costos de los perdedores, condición necesaria para compensar a éstos en montos equivalentes a sus pérdidas y conservar ganancias para los ganadores. Las compensaciones se realizan mediante transferencias fiscales (gravando a los ganadores

¹¹ La ley del precio único ha sido discutida, entre otros, por: Balassa, B. (1964: 244); Lipsey y Swedenborg (1996); Porter (1998); Samuelson (1964); Isard (1977). Para aplicaciones más recientes relacionadas con los efectos sobre los precios del mercado único europeo, véase Ardeni, 1989, pp. 661-668.

¹² Estos presupuestos básicos parten de los modelos clásicos ricardianos de ventajas comparativas y de los desarrollos de Hecksher-Ohlin Holin que asumen mercados perfectos e inmovilidad de los factores.

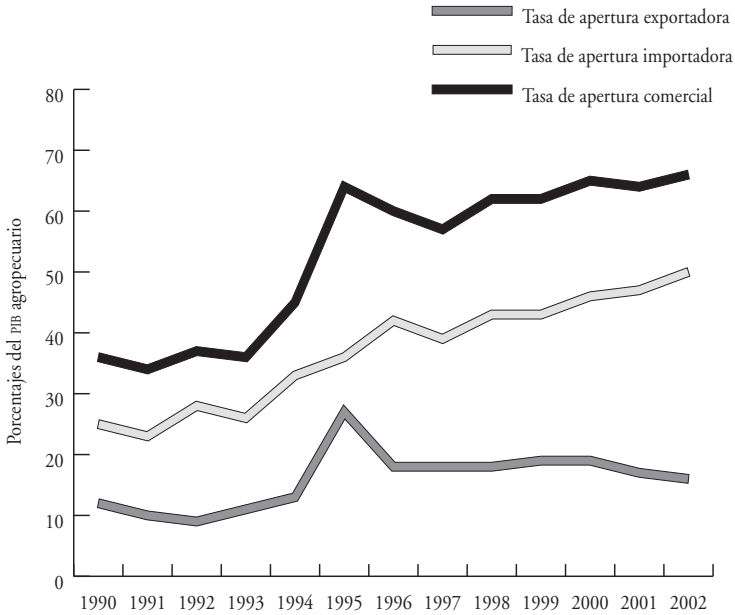
y transfiriendo total o parcialmente esos impuestos a los perdedores). La política fiscal está mediada por el sistema político y por la estructura de poder, y muchas veces prevalece la política de contención del gasto de las autoridades hacendarias. Este principio es válido también para evaluar el monto y la distribución de los beneficios del libre comercio y los acuerdos de integración regional. El objetivo central de los países es satisfacer los intereses nacionales, y no obtener ganancias para un beneficio global. Dada la existencia de perdedores y ganadores, muchos acuerdos establecen medidas compensatorias o tratamiento preferencial a favor de los países menos desarrollados.

La trayectoria de la productividad

Para determinar el logro de los efectos esperados por los negociadores y los analistas del TLCAN medimos primero la apertura del sector, tomándola como la relación de las importaciones más las exportaciones agropecuarias al PIB sectorial. La tasa de apertura sectorial ha mostrado un avance sostenido desde 1993 (gráfica III.2). Es pertinente advertir primeramente el ascenso de la tasa durante 1994-1995, cuando la devaluación aceleró las exportaciones; en segundo término se observó que las importaciones fueron el factor de mayor peso al representar la mitad del PIB; en tercero se ve que si bien han crecido las exportaciones, representan menos de 20% del PIB. Un coeficiente de apertura de 66% del PIB lleva a esperar una fuerte transmisión de los precios externos a los internos y cambios en la ubicación de los factores, la productividad, el empleo y los ingresos.

Desde 1993 ha habido ganancias de eficiencia, ya que ha aumentado el valor agregado por trabajador. De 1993 a 2001 el crecimiento de la productividad de la agricultura fue más de dos veces superior que el del resto de la economía, a pesar de lo cual continúa como la más baja de todas las actividades de la economía. En 2004, la productividad de la agricultura representó solamente 25% de toda la economía. El avance de la productividad tiene como correlato que la agricultura no haya absorbido empleo y con ello haya perdido peso en la ocupación total. Aun en el caso de que la agricultura hubiera mantenido su participación en el empleo total habría ganancias no muy notables en eficiencia, ya que el crecimiento del PIB agrícola (1.22% de 1993 a 2001) superó el del empleo total (1.61%).

Gráfica III.2
México: Tasa de apertura importadora,
exportadora y total del sector agropecuario



Fuente: Cálculos propios con base en datos del INEGI.

Si bien el crecimiento de la productividad del sector agrícola estrechó las brechas internas respecto a la economía nacional y el sector pecuario, no ha logrado reducir la distancia que la separa de la productividad del sector de Estados Unidos y otros países, como muestra la gráfica III.1, lo cual indica que los costos totales del ajuste aún no se han manifestado.

Los avances de la productividad pueden no ser muy relevantes si se les analiza en términos globales, pero sí para los productos particulares, sean éstos importables o exportables, pues en ambos tipos se esperaban aumentos en productividad, o en caso de que esto no se lograra en algunos productos desaparecerían tales actividades y se trasladarían los factores en ellos ocupados a la producción de otros bienes. De todas formas, para productos específicos es importante analizar (como haremos más adelante) la trayectoria de los rendimientos, considerando que las imperfecciones de los mercados internacional y nacional ocasionan que los precios externos no se transfieran plenamente a los precios internos y se pueda distorsionar cualquier medición de la productividad en valor.

Evolución de los precios internos

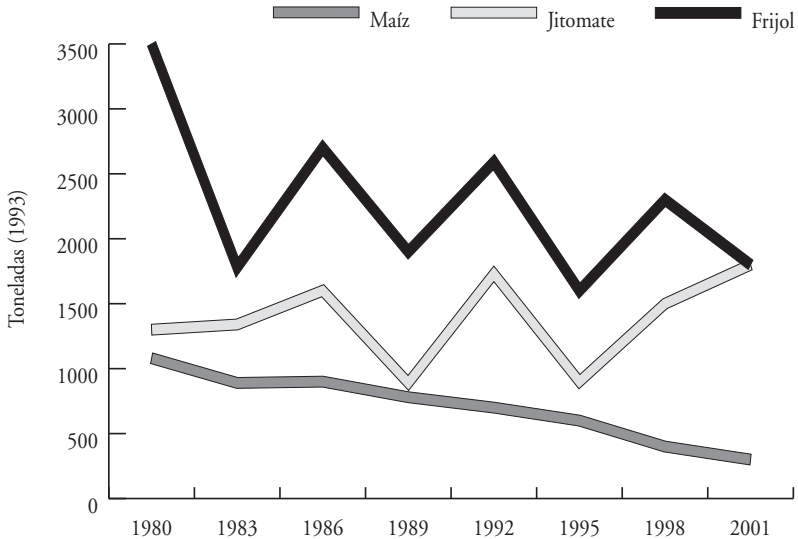
Para el sector agropecuario, al asumir la vigencia de mercados internos perfectamente competitivos, que no existen en México (Banco Mundial, 2001), la apertura comercial implicaba el ajuste gradual de los precios internos a los internacionales en movimientos divergentes según el destino de los productos y por efecto de la ley del precio único: a la baja en los precios de los productos que compiten con los importados, especialmente en los granos y oleaginosas, y al alza en el caso de los exportables, como frutas y hortalizas. Hay que considerar que las cotizaciones externas no reflejan los costos reales de producción, pues éstos son afectados, entre otros factores, por las políticas de apoyo y de fomento de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea y también por las que aplica México (Banco Mundial, 2003),¹³ las cuales explican en parte la trayectoria descendente de los precios internacionales durante casi todo el periodo en análisis.

Los niveles récord del periodo 1970-1980 no han podido recuperarse debido al acelerado crecimiento de la oferta y a la maduración de las inversiones en ciencia y tecnología que estimularon los precios elevados. Durante las negociaciones del TLCAN, de 1989 a 1993, los precios de los cereales representaban 55% del nivel de 1980. Se registró una recuperación considerable de los precios externos de los cereales desde mediados de 2001 (Banco Mundial, 1998 a 2004). En 2002 entró en vigor la nueva Ley Agrícola de Estados Unidos en la que se sustituyeron los precios objetivo por producto por pagos directos. La flexibilidad en las condiciones de producción y la eliminación de requisitos de *set-aside* generan incentivos para elevar la producción de algunos granos. Las proyecciones indican que los precios continuarán deprimidos (Puyana y Romero, 2004b).

Los precios internos acusan agudas caídas en prácticamente todos los productos transables mexicanos, sean importables o exportables (gráfica III.3). El descenso de los precios del jitomate y otros productos de exportación de México sugiere una pérdida del valor retorno de las ventas externas, menores ingresos a los productores y disminución de las ganancias en bienestar de los consumidores nacionales e internacionales. Pero estos resultados contradicen la ley del precio único, por la cual se asume que siendo México país especializado y exportador de dichos productos, sus costos de producción y su precio serían inferiores a los internacionales y deberían subir al exportarse.

¹³ Se analizaron los apoyos al productor cubiertos por los países de la OCDE en Puyana y Romero, 2005, capítulo IV.

Gráfica III.3
México: Precios internos de algunos
productos agropecuarios (1980-2002)



Fuente: Cálculos propios basados en Sagarpa, información en línea.

Con precios internacionales a la baja, la creciente vinculación de las cotizaciones internas y externas redujo el precio nacional del maíz y afectó a los productores sin que los programas compensaran a los pequeños. Los productores de maíz respondieron a la intensa caída de los precios internos elevando los rendimientos y la producción más intensamente que en el resto de productos. Precisamente los productores de grano de temporal, es decir, los considerados menos eficientes en comparación con los de Estados Unidos, han incrementado en mayor medida su producción de forma sostenida, al mismo tiempo que la de los productores de riego, más orientados al mercado, ha crecido menos (Puyana y Romero, 2004b).

Efectos sobre la producción

En los años anteriores a la entrada en vigencia del TLCAN, el crecimiento del sector fue inferior (1.7% promedio anual) al de la economía (4% promedio anual), diferencia que se mantuvo tras su instrumentación aunque la brecha se redujo. La producción más dinámica ha sido la de frutas y legumbres.

En efecto, la composición del producto agrícola muestra cambios interesantes, pero de ninguna manera tan intensos como en los precios. Como se esperaba, los granos básicos han cedido terreno a otros bienes al reducirse su participación en el valor del producto de 37.6% en 1990 a 29.7% en 2001, y el descenso registrado en las oleaginosas fue de 1.3% a 0.4% en el mismo periodo. Las ganancias fueron para las frutas, las hortalizas y los productos que la Sagarpa clasifica como "otros". Así, las frutas subieron un punto porcentual al llegar a 19.3% en 2001. Menor fue el avance de las hortalizas, de sólo 0.3% durante todo el periodo. Los otros productos se desplazaron de 17 a 24% entre 1990 y 2001. Estos movimientos en la estructura del valor del producto reflejan la caída de los precios internacionales, atemperada por aumentos en producción física, aun en productos importables como el maíz, cuyo descenso se esperaba (véase la gráfica III.8).

Un mecanismo para mantener los ingresos tras la caída de los precios fue la elevación del volumen de la producción y los rendimientos, pero el objetivo no se logró, pues el deterioro de las cotizaciones fue superior al aumento de volumen de la producción, lo cual ha afectado los ingresos y explica el descenso del valor de la producción del sector y la baja de la participación del PIB agropecuario en el total. El ajuste de los precios resultó superior al ajuste en cantidades. Para más detalle véase Puyana y Romero, 2005.

Por lo tanto, y según lo esperado, la estructura de la producción, en valor, se modificó en favor de los productos para la exportación más rentables, los cuales ganaron el terreno cedido por los cereales.

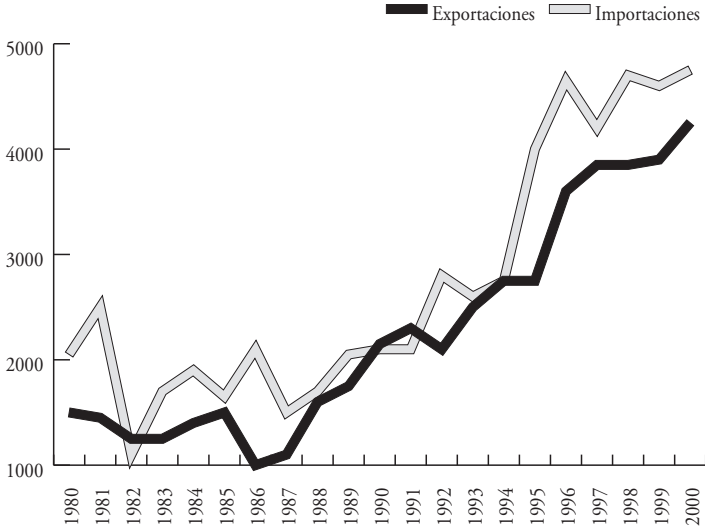
Esta evolución se refleja en 1) la desaceleración del volumen de la producción y el consumo per cápita de la mayoría de los productos agrícolas, 2) el incremento del contenido importado en el consumo aparente de estos bienes y 3) la mayor dependencia alimentaria de las importaciones.

Los efectos sobre los equilibrios comerciales externos

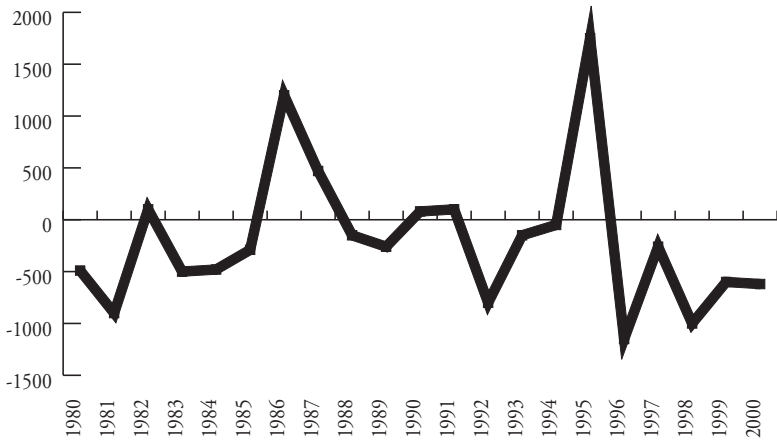
De 1993 a 2002, el comercio exterior agrícola creció en términos reales a una tasa inferior a la del comercio exterior total. Luego de un notable incremento entre 1993 y 1995, las exportaciones agrícolas se desaceleraron. Las importaciones han sido más dinámicas y el déficit externo sectorial se ha incrementado (gráfica III.4). El equilibrio del mercado interno fue logrado por la revaluación cambiaria con importaciones y no con aumentos de la producción que satisficieran el crecimiento de la demanda (Puyana y Romero, 2004b). El sector pecuario logró un superávit comercial, no así el sector agropecuario, que registró en 2002 el mayor déficit comercial desde 1980.

Gráfica III.4
Comercio exterior agropecuario (miles de dólares de 1980)

Exportaciones e importaciones agropecuarias



Balanza comercial agropecuaria



Fuente: Puyana y Romero, 2004b.

La trayectoria del comercio agrícola, pecuario y alimentario acusa alta sensibilidad al tipo de cambio real. En 1995, las importaciones disminuyeron y las exportaciones aumentaron como resultado de la devaluación, y se logró con ello un significativo superávit sectorial. En 1997, con la depreciación, disminuyó el déficit comercial agrícola.¹⁴

Cabe mencionar que las exportaciones de frutas y hortalizas han tenido un desempeño muy positivo al registrar elevadas tasas de crecimiento, como han documentado numerosos estudios. El balance del intercambio sectorial con Estados Unidos y Canadá arroja un saldo rojo que equivale a 22% del total exportado de estos bienes a los dos mercados. Al considerar que cerca de 90% del intercambio mexicano se realiza con los socios del TLCAN, se puede plantear que éste marca el comportamiento total del comercio exterior agropecuario mexicano.

Un foco rojo en el intercambio comercial es la evidencia de que, desde la entrada en vigencia del TLCAN, México ha perdido peso en las importaciones totales de Estados Unidos. Lo han desplazado de este mercado competidores externos, como lo sugiere nuestro cálculo de *ventaja comparativa revelada*, *VCR* o *índice de especialización* (Balassa, 1967). Por ejemplo, el jitomate ha perdido 60% del valor de su índice de especialización; lo mismo, aunque en menor grado, ha sucedido con otras frutas, como los melones y las uvas, y en general con las hortalizas. El casi nulo margen de preferencia y su erosión con los acuerdos firmados por Estados Unidos, amén de la revaluación del peso, la falta de inversiones y el pésimo funcionamiento de los mercados internos mexicanos explican este retroceso.

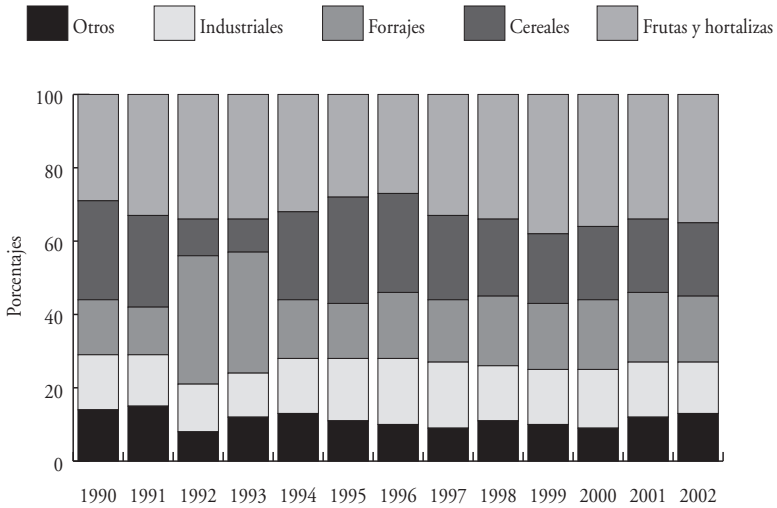
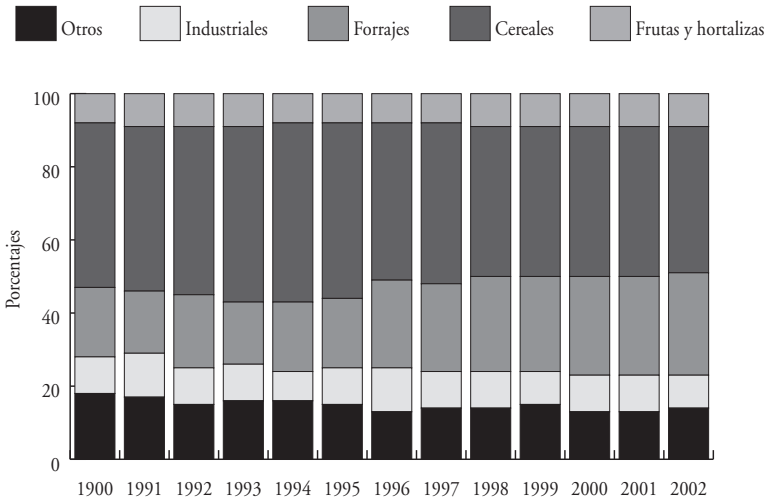
Cambios en la ubicación de factores

Cambios en la asignación de la tierra cultivable

Hay una marcada diferencia en el peso de las frutas y hortalizas, en el valor del producto y en la proporción de tierra que estos cultivos concentran, lo cual indica las brechas en productividad e ingresos para los productores dedicados a ellos. La superior rentabilidad de las frutas y hortalizas, fortalecida por virtud del garantizado acceso preferencial al mercado estadounidense y canadiense, debería atraer factores productivos y notables incrementos en la producción y productividad. Como se aprecia en la gráfica III.5, si bien se ha incrementado la producción, la proporción de tierra ocupada es estable.

¹⁴ Se aprecia que durante 1993 hubo una disminución del déficit comercial en presencia de una fuerte apreciación del peso, lo que indica que el tipo de cambio real no es el único factor que explica el flujo de comercio; gran parte de estos resultados puede atribuirse también a los crecimientos diferentes de ingreso entre países.

Gráfica III.5

Estructura del valor de la producción agrícola (1990-2002)*Estructura de la superficie sembrada (1990-2002)*

No todas las tierras o climas son aptos para la producción de este tipo. Los altos costos de entrada dificultan su ampliación; por ejemplo, al invertir en plantar frutas debe considerarse que para muchas transcurre un periodo largo entre la siembra y la primera cosecha comerciable. La falta de inversiones en riego limita el potencial del cultivo de hortalizas, al igual que la insuficiencia de vías que faciliten la salida de los productos altamente perecederos a los mercados. En último lugar se debe mencionar el mal funcionamiento de los mercados de bienes, capitales y tecnología, ya que los domésticos no son competitivos, sino que están dominados por estructuras oligopólicas o monopsonicas. El mercado del maíz está controlado por no más de 27 agentes con gran poder; en granos la concentración es mayor, por lo que se reduce a menos de 30% la proporción del precio final que reciben los productores. Lo mismo ocurre en el sector frutícola y de hortalizas, el más orientado al mercado de exportación (el mercado del aguacate está controlado por siete comerciantes al por mayor, el de la naranja por cinco y el del jitomate por sólo ocho compradores), el productor no recibe más allá de 30 a 35% del precio final (Banco Mundial, 2001).

Cambios en el empleo agropecuario

Otro efecto previsible de la apertura comercial relacionado con la productividad era que se volvería excesiva la mano de obra en las zonas rurales¹⁵ tras el cambio hacia una mezcla de producción menos intensiva en trabajo. Si el exceso de oferta de trabajo no encontraba ocupación en otras actividades rurales o en otros sectores de la economía, los salarios en esas zonas se reducirían (Levy y Sweder van Wijnbergen, 1992; Romero y Yunes, 1993; Casco y Romero, 1997). Los más afectados serían los trabajadores agrícolas sin tierra y los propietarios de predios que suelen complementar su ingreso empleándose como asalariados en otras actividades agropecuarias. La caída de los salarios rurales es resultado de la falta de oportunidades de trabajo en la agricultura, la limitada movilidad de la mano de obra y la apertura, que reduce el peso del maíz de temporal, actividad intensiva en trabajo. La estructura de la producción es hoy día menos intensiva en trabajo que antes de la apertura. La caída de los salarios reales que ha acarreado hace imprescindible instrumentar políticas para mitigar tal efecto, puesto que la pobreza en el campo y los bajos salarios las justificaban aun sin la liberalización (Casco y Romero, 1997: 82). La magnitud de la pérdida de empleo varía

¹⁵ En el estudio sobre los efectos del TLCAN "TLC y agricultura ¿Funciona el experimento?", coordinado por Schwentesius en 1988, De Janvry y Sadoulet evaluaron el efecto resultante de que redefiniera "el TLCAN las ventajas comparativas ya no en los cereales, sino en la producción de fruta y hortalizas", sobre el empleo, el ingreso y la emigración internacional (véase De Janvry, 1998, pp. 34-35).

según la opinión de cada autor. López (2000) sugiere que por las modificaciones en la estructura del producto agrícola, desde la apertura se han perdido 700 000 empleos que se habrían generado de no haberse adoptado esos cambios. Polasky calcula la pérdida de empleos en más de un millón, y Puyana y Romero (2005) determinan el estancamiento del empleo agrícola entre 1993 y 2001 (véanse las páginas 139 a 143). Este resultado se agrava al considerar que no ha habido crecimiento de empleo en volúmenes compensadores en las manufacturas (maquila o no maquila) ni en las actividades rurales no agropecuarias. Se ha abultado en cambio el sector terciario informal, de baja productividad y menores ingresos; se ha propiciado el traslado del empleo hacia actividades menos productivas. A pesar de las ganancias en productividad y el estancamiento del empleo, los salarios reales en la agricultura y en el sector pecuario cayeron sensiblemente con la crisis cambiaria de 1994 a 1995 y no se han recuperado. En 2001 los salarios promedio en el sector agrícola eran 16% menores que en 1993 y las remuneraciones promedio en el sector pecuario eran 5.1% superiores, a pesar de que decreció su productividad.

La relación entre la apertura y la trayectoria sectorial

Para ilustrar más sólidamente el tipo de relación entre la liberalización del sector y los efectos registrados hasta hoy en la producción y los ingresos, se han realizado ejercicios econométricos. Aquí presentamos algunos de los resultados obtenidos al realizar un ejercicio econométrico relativo a la relación entre el índice de apertura sectorial y la evolución del valor agregado sectorial, la producción de los productos agropecuarios y agroalimentarios más relevantes y otros indicadores de desempeño sectorial.¹⁶ Las variables del modelo explican 70% de la trayectoria de la producción per cápita, en la cual el consumo interno per cápita determina 45% del cambio. La relación con el consumo per cápita es positiva, y como el parámetro expresa la inversa de la propensión marginal a consumir se tiene que el consumo rebasa la producción en 33%, razón por la cual el crecimiento del contenido externo del consumo aparente contribuye con cerca de 16% de la variabilidad. Este indicador tiene una relación inversa con la producción. El rendimiento por hectárea explica 11.2% de esta variación.

Las relaciones encontradas son las siguientes:

- i) Inversa entre las tasas de crecimiento del producto agropecuario y la tasa de apertura sectorial.

¹⁶ Las especificaciones del modelo y sus resultados pueden solicitarse a los autores.

- ii) Inversa entre la producción per cápita de productos agrícolas.
- iii) Inversa entre la tierra cosechada y la apertura, lo cual confirma que el aumento en el volumen de la producción se logró mediante rendimientos y no por la incorporación de tierras.
- iv) Directa con la producción per cápita de productos pecuarios.
- v) Directa con el consumo per cápita, explicada principalmente por el comportamiento de los productos pecuarios. Hay que tener en cuenta que el consumo per cápita de la mayoría de los productos agrícolas descendió entre 1980 y 2002 (Puyana y Romero, 2004).
- vi) Directa, con los rendimientos por hectárea para el total de la producción agrícola y los productos seleccionados, salvo el maíz y el sorgo, para los cuales la relación fue inversa.

LOS EFECTOS DISTRIBUTIVOS

Como se explicó anteriormente, de la apertura del sector (ingreso al GATT, reformas y TLCAN) se esperaban efectos distributivos importantes que beneficiarían al conjunto del sector y a la sociedad. Los perdedores serían compensados con las ganancias netas de toda la sociedad. Se estableció que hubo ganancias en productividad, cambios en los precios relativos y en las estructuras productivas y de exportación, a la vez que el empleo sectorial se estancó (en el mejor de los casos) y sus remuneraciones cayeron. A continuación exploramos algunos efectos distributivos de esta trayectoria sectorial.

La distribución de las ganancias en productividad

Los cambios de los pagos a factores indican la apropiación de las ganancias en productividad. La participación de los salarios en el PIB descendió 57% de 1980 a 1996. La recuperación entre 1997 y 2000 sólo la eleva al nivel de 1993, con lo cual la pérdida en el periodo es de 47%. Las retribuciones al capital y a la renta de la tierra ganan lo que los salarios pierden. De 1994 a 2000 la participación de los salarios en el PIB agropecuario descendió 5.4% y la retribución al capital creció 8.10%. La primera ascendió a 87% del PIB y la segunda descendió al 13% restante. En resumen, se registraron ganancias para el capital y la tierra y pérdidas para el trabajo.

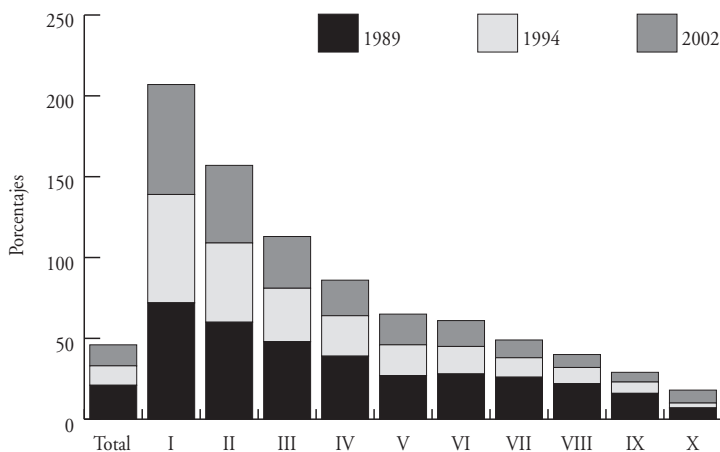
Al igual que el valor agregado agropecuario, el ingreso rural descendió de 20% del ingreso nacional total a 13% en 2002. La trayectoria sugiere un leve y oscilante ascenso del sector a partir de 1997, que no logra recuperar el terreno perdido en la década de los ochenta. Cabe advertir que el ingreso rural no incluye

exclusivamente el agropecuario, ya que integra las actividades rurales no agrícolas, las remesas del exterior y las transferencias fiscales.

La estructura del ingreso rural por deciles de población

En el marco de la declinación del sector agropecuario en el PIB y en el ingreso se explora la evolución de la distribución del ingreso por deciles. La gráfica III.6 muestra la participación del ingreso rural en el ingreso total de cada decil de población. Se evidencia por una parte que corresponde a la población rural más de 60% del ingreso total del primer decil, y que su participación va descendiendo en forma pronunciada a medida que se avanza hacia los deciles superiores. En segundo término, es evidente el deterioro de la participación del ingreso rural en los nueve primeros deciles durante el periodo.

Gráfica III.6
Participación del ingreso rural en el ingreso
de cada decil de la población total nacional



Fuente: Cálculos propios con información de INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*, tercer trimestre 1989, 2000 y 2002.

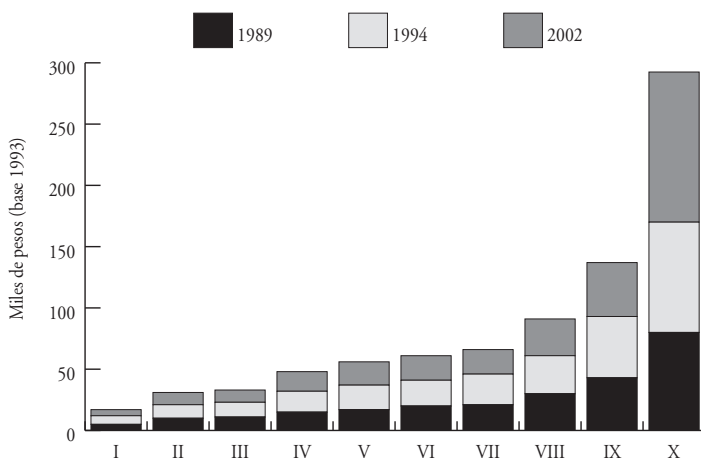
El alto peso del ingreso rural en los deciles inferiores corresponde a la concentración en ellos de la población rural. En efecto, en 72% de los hogares pertenecientes al primer decil la población es rural, mientras que en el último decil lo es sólo nueve por ciento.

Desde la perspectiva de la distribución en el país observamos que el primer decil de la población rural percibe 1.1% del ingreso total nacional; a medida que se avanza a los deciles superiores va creciendo la participación de las familias rurales en el ingreso de cada decil y pasa de apenas 1% del ingreso nacional en el primer decil, a cerca de 2.6% en el último decil. Por otra parte, entre 1989 y 1994 la población rural perdió ingreso, y entre 1994 y 2004 registraron ganancias marginales los deciles primero y cuarto, y fueron dramáticamente elevadas en el décimo, el único que ganó en todo el periodo.

La evolución de los ingresos monetarios reales anuales por hogar

Estudios recientes muestran que una parte creciente del ingreso de la población campesina más pobre, poseedora de poca tierra, proviene de las actividades rurales no agropecuarias, como se analiza en los capítulos IV y V, y de las remesas del exterior, no obstante, el ingreso total de más de 30% de la población no supera la línea de extrema pobreza. El ingreso promedio anual por hogar rural sigue la misma tendencia declinante en el periodo 1994-2002. Por una parte el ingreso rural anual por hogar es de sólo 4 000 pesos (de 1993) en 2002 en el primer decil, contra 126 000 pesos del decil de mayores ingresos, como resultado del bajo número de hogares de éste (gráfica III.7).

Gráfica III.7
Ingreso anual rural por hogar (1989, 1994 y 2002)



Fuente: Cálculos propios con información de INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*, tercer trimestre 1989, 2000 y 2002.

La dinámica de los ingresos monetarios por hogar

El ingreso monetario real decreció considerablemente durante 1994-2002 para todos los deciles, excepto el 10 que sí lo incrementó. El ritmo de la intensificación de la pobreza y la concentración del ingreso de los hogares rurales se percibe en de las tasas de crecimiento de este indicador: la caída del ingreso de los hogares del primer decil fue de 2.10%, la más aguda de 1994 a 2002, mientras que el decil más rico incrementó su ingreso 4.52 por ciento.

La dinámica en los ingresos rurales responde a niveles de ingreso bajos y a que es mayor la incidencia de la pobreza allí que en las áreas urbanas. Así por ejemplo, 45% de la población rural vive en condiciones de pobreza moderada, contra 27% en el sector urbano. La pobreza extrema afecta a 21% de la población rural (y sólo a 5% de la urbana). Lo anterior resulta en que 66% de la población rural es pobre. La pobreza moderada rural descendió entre 1994 y 2002 al nivel que registrara en 1984, y la pobreza extrema ascendió desde 1970 hasta 1998, para caer ligeramente entre 1998 y 2002, lo que indica que en el periodo de vigencia del TLCAN la pobreza extrema se ha mantenido casi sin cambio.

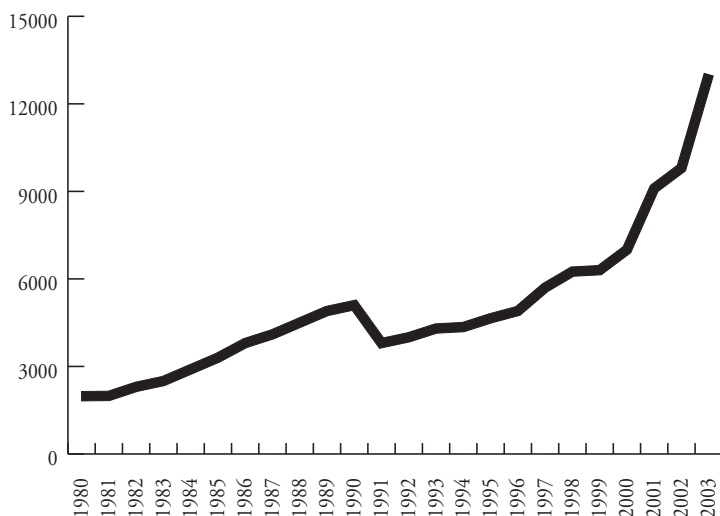
El efecto compensador de las remesas

Para comprender mejor la intensidad de la caída de los ingresos agropecuarios es importante considerar la magnitud de las remesas, no obstante las cuales perviven los niveles de pobreza registrados y se mantiene su trayectoria declinante o estática.

La gráfica III.8 muestra una escalada intensa de las remesas a partir de 1996, que ascendieron de 2 000 millones de dólares en 1980 a 13 000 millones de dólares constantes del año 2002. Entre 1980 y 1993 la tasa de crecimiento anual fue de 7%; a partir de la entrada en vigencia del TLCAN ascendió a 12% promedio anual. Ciertamente tales ritmos de crecimiento superan con creces los de salarios y producto agrícola. Sin estas remesas el ingreso rural sería menor y más escasos los ingresos de los hogares más pobres, en los cuales se concentra el grueso de los flujos por remesas.

Taylor y sus colaboradores (2005) aseguran que el estudio del impacto de las remesas sobre los niveles de pobreza en los países fuente de la migración no es fácil y los estudios recientes arrojan resultados variados no concluyentes. Es difícil calcular el efecto neto, ya que se deben considerar los costos privados y sociales de la migración y los beneficios que ésta puede generar.

Gráfica III.8
Transferencias netas de mexicanos en
Estados Unidos (millones de dólares de 2000)



Fuente: Vicente Fox, *Informe presidencial*, 2004.

Taylor ve a México como un laboratorio especial para el estudio del impacto de la migración y de las remesas en las comunidades de origen de los flujos migratorios y en general en el país. Tras sus análisis de las encuestas concluye que por lo menos 16% de los hogares mexicanos tiene uno o más familiares en el exterior. La migración interna es también importante y no menos de 26% de los hogares tiene miembros de la familia en un lugar del país distinto al de la residencia del encuestado (2005: 10). La importancia de la migración varía según regiones y tiende a ser mayor en las menos desarrolladas donde es mayor el peso de las actividades agropecuarias en la economía y más grande la proporción de población rural.

Según los cálculos de Taylor, las remesas representan cerca de 16% de los ingresos rurales y su impacto es ligeramente nivelador, ya que tienden a reducir la concentración del ingreso en un margen relativamente importante (*ibid.*: 22). Los datos de las gráficas III.6 y III.7 presentan los ingresos totales, de ahí que ya incluyan las remesas y las transferencias de programas oficiales de pobreza como Oportunidades y Procampo. Aun con ello la pobreza es aguda, los ingresos relativos se deterioran, y la concentración del ingreso es elevada.

Los efectos distributivos de las reformas y el TLCAN obtenidos en este estudio van en la misma línea que los de un estudio muy elaborado (Ingo y Nash, 2004)

que mide los efectos de la apertura del sector agropecuario para la OCDE sobre los productores agropecuarios, los propietarios y los trabajadores, así como sobre la población urbana, considerando en cada caso los apoyos y las transferencias compensatorias, como Procampo. La liberalización de la totalidad de los granos básicos, el arroz y las oleaginosas contrae los precios al productor mexicano en 30% y la producción en 50%. La distribución de los efectos por tipo de sujeto económico, asumiendo una liberalización de 50%, arroja beneficios para los consumidores y los contribuyentes mexicanos de 1 064 millones de dólares (en proporciones de casi 50% para cada grupo) y pérdidas para los agricultores equivalentes a 1 036 millones de dólares. El beneficio neto para la sociedad es de 26 millones de dólares (Ingco y Nash, 2004: 158). La liberación en 100% que ya instrumentó México para muchos productos, a la cual se llegará en 2008 para todo el universo arancelario, acarrea beneficios para los contribuyentes y los consumidores de 1 826 millones de dólares, las pérdidas para los agricultores rondan 2 035 millones y la sociedad en conjunto sufre una reducción de bienestar equivalente a 103 millones de dólares; es decir, no hay margen para la compensación.

Si se asume una liberalización de 100% y generalizada, los agricultores mexicanos pertenecientes a los cinco deciles de menor ingreso resultan perdedores netos de ingreso. Tal pérdida oscila entre 7% en el primer decil y 22% para el tercer decil. Los consumidores rurales ganan entre 3% para el primer decil y 1% para los deciles 3, 4 y 5. El efecto neto en el sector rural es negativo, con una variación entre -4% en el primer decil y 20% para el tercero. Los sectores no agrícolas ganan entre 2% para el primer decil y 1% en los cuatro restantes. Los mayores perdedores son los productores pequeños y comerciales, para los cuales el ingreso se reduce 22% (Ingco y Nash, 2004: 161).

Se arguye que las caídas de precios de los productos alimentarios propiciadas por la liberalización inducen indiscutibles efectos positivos para los consumidores urbanos y para los pobres rurales, compradores netos de alimentos. Esta reflexión no es sólida, pues está fundamentada en análisis de equilibrio parcial y estático, y no considera los efectos que se obtienen cuando “otros precios, relevantes en términos del bienestar y las cantidades, responden a los cambios en los precios de los alimentos” (De Gorter *et al.*, 2004). Al estimular la producción de alimentos y la demanda de mano de obra agrícola los precios altos de los alimentos pueden beneficiar a la población rural pobre, incluso a la población pobre compradora neta de alimentos. Este efecto ocurre mediante la respuesta de los salarios (Ingco y Nash, 2004: 164). Para establecer plenamente el efecto de los cambios en los precios de los alimentos se precisa un análisis detallado de los múltiples precios que afectan el ingreso de los hogares rurales, y de la elasticidad de la demanda de la mano de obra y de los salarios respecto a los precios de los alimentos. Es razonable esperar que los precios más altos de los alimentos y el mayor empleo rural incrementen la demanda rural de servicios, de comercio al por menor, y

de infraestructura. A la luz de estos estudios y razonamientos resulta dudoso el planteamiento de que la caída de los precios de los granos básicos beneficia indiscutiblemente a los productores rurales pequeños, pobres, compradores netos de alimentos. Ciertamente los datos sobre remesas no prueban la relación causal del TLCAN y la migración, pero sí llevan a concluir que se ha acentuado la migración a los dos lados de la frontera contra todo lo propuesto por los negociadores del TLCAN, tal como lo establece Polasky (2003).

CONCLUSIONES

El TLCAN se negoció en condiciones de gran asimetría, que se magnifican cuando se toman en cuenta las brechas entre la productividad del sector agropecuario de México y el de Canadá y Estados Unidos. Este desequilibrio se acentúa al considerar los recursos que estos dos países dedican a estimular el desarrollo sectorial y a apoyar las exportaciones. Los compromisos pactados en el capítulo agropecuario no reflejan el menor desarrollo de la agricultura mexicana en los plazos de desgravación ni en los montos de mercado para los cuales se acordaron plazos de desgravación más lenta.

En las dos décadas cumplidas desde el inicio de la apertura de la economía mexicana y de las reformas macroeconómicas emprendidas, el sector agropecuario se ha abierto a la competencia externa, como lo muestra el elevado coeficiente externo del PIB agropecuario, muy similar al de la economía en su conjunto. Todos los productos agropecuarios transables compiten intensamente en los mercados externo e interno y, en consecuencia, los precios internos se han vinculado más estrechamente que antes con los externos. Esta mayor vinculación se evidencia en la caída sostenida de los precios internos. A la trayectoria de las cotizaciones internas, los productores han respondido elevando la producción y los rendimientos, pese a lo cual no han podido anular por completo el impacto de los precios sobre el valor total de la producción y los ingresos.

Según lo buscado, la productividad sectorial ha mejorado relativamente, pero no en la proporción suficiente para acortar la brecha que la separa de los países socios. Tampoco se ha manifestado en mejorías en el ingreso ni en los salarios de los trabajadores. De igual manera no se evidencia un retroceso en el descenso sostenido de la participación del sector agropecuario en la generación del PIB total, con lo cual se intensifica la fractura estructural de la economía mexicana (premature retroceso de la agricultura y de las manufacturas en la generación del PIB total), la cual se relaciona con los bajos ingresos agropecuarios, la poca dinámica de los mercados internos, los reducidos salarios urbanos en actividades no especializadas, el abultamiento de las actividades terciarias de baja productividad y el incremento de la informalidad.

Si bien la producción de frutas y hortalizas ha crecido y la productividad mejorado, no se ha registrado un incremento importante en la tierra dedicada a estas faenas.

Como se esperaba, se ha modificado el intercambio externo: crecieron las exportaciones de frutas y hortalizas y las importaciones de granos y otros alimentos. En general, y por la prolongación de largos periodos de revaluación de la tasa de cambio, se ha mantenido un gran déficit comercial agroalimentario y a la vez ha crecido el abastecimiento externo del consumo aparente nacional.

Las ventajas arancelarias recibidas por México fueron muy limitadas y se han erosionado en virtud de la revaluación cambiaria y por el hecho de que Estados Unidos haya firmado acuerdos de libre comercio con muchos países cuyos productos compiten con los mexicanos. Por estas razones, entre otras, México ha perdido presencia en las importaciones totales de Estados Unidos, incluso en los productos en los cuales México es exportador neto de elevada competitividad, como el jitomate y las frutas.

La distribución de las ganancias en productividad parece favorecer más a los dueños del capital que al trabajo. Y, en términos de ingreso, desde la entrada en vigencia del acuerdo comercial, se percibe un paulatino deterioro de los salarios, la caída del ingreso rural, y el empobrecimiento de prácticamente toda la población al desplomarse los ingresos anuales por hogar de los nueve primeros deciles de población, particularmente del decil más pobre. Sin embargo, se agudizó la concentración del ingreso, ya que el decil superior se incrementó a una tasa anual promedio que duplica la tasa de contracción del decil más pobre. En resumen, parece que no hay margen para compensación.

La dinámica sectorial ha incidido en la pérdida de la capacidad para generar empleos y elevar los salarios, y está directamente relacionada con el aumento de la migración. Las remesas actúan como un mecanismo compensador y un seguro de desempleo que palia los efectos del ajuste.

Los anteriores resultados, no del todo satisfactorios, obedecen a la falta de una política de desarrollo sectorial que busque elevar el peso del sector agropecuario en el PIB e incrementar su productividad. No aumentaron las inversiones públicas en los montos necesarios ni se actuó sobre los mercados internos, los cuales, lejos de ser competitivos, tienen visos de ser monopólicos y nada transparentes. Tampoco se establecieron instituciones de crédito en reemplazo de las eliminadas en los años ochenta y noventa, de tal suerte que el sector no dispone de líneas de crédito de fomento. Por otra parte, los apoyos que se otorgaron a los productores en programas como Procampo o Alianza para el Campo fueron insuficientes e insignificantes si se les compara con los que se les asignan en Estados Unidos, a pesar de que la proporción que representan del PIB mexicano no dista mucho de lo que la participación de los apoyos estadounidenses representa en su PIB.

Es necesario también tomar medidas para reducir la elevada fragmentación de la propiedad rural y la concentración de los apoyos y del crédito en los propietarios de mayor extensión de tierras y orientados a la producción de insumos industriales o a la exportación. En otras palabras, es necesario eliminar los remanentes aún muy fuertes del sesgo urbano y el modelo dual agropecuario sobre los que se erigió el modelo de sustitución de importaciones. Ello con miras a adoptar una estrategia de desarrollo sectorial que eleve su productividad, ampliando la participación en el producto y no únicamente reduciendo el empleo. En esta estrategia un papel muy importante, no suficientemente explorado en nuestro medio, es el que muchos expertos atribuyen a la pequeña y mediana explotación agropecuaria campesina.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, David, William A. Kerr, Guillermo Sánchez y René Ochoa *et al.*, (2002), "Cattle/Beef Subsector's Structure and Competition under Free Trade", en R. Loyns (comp.), *Structural Change as a Source of Trade Disputes under NAFTA*, Winnipeg, Proceedings of the Seventh Agricultural and Food Policy System Information Workshop, pp. 231-263.
- Ardeni, P. G. (1989), "Does the Law of One Price Really Hold for Commodity Prices?", en *American Journal of Agricultural Economics*, núm. 7, Wisconsin, American Agricultural Economics Association, pp. 661-668.
- Balassa, B. (1964), "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal", en *Journal of Political Economy*, vol. 72, núm. 6, Chicago, University of Chicago, p. 244.
- (1965), "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage", en *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Manchester, Economics Department University of Manchester, núm. 33, pp. 99-123.
- Banco Mundial (1998-2003), *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington, The World Bank.
- (2001), *Mexico, Land Policy. A Decade after the Ejido Reform*, Washington, The World Bank (Reporte 22 187-ME).
- (2004), *Mexican Corn: The Effects of NAFTA*, septiembre, Washington (Trade Note 32109).
- Burfisher, M. *et al.* (2001), "NAFTA Trade Dispute Resolution: What are the Mechanisms?", en A. I. Loyns *et al.* (comps.), *Trade Liberalization under NAFTA: Report Card on Agriculture Texas*, Texas, Centro de Políticas de Agricultura y Alimentación, Universidad A&M de Texas.
- Casco, Andrés y José Romero (1997), "Propuesta de gasto público para el campo", en *Estudios Económicos*, vol. 12, núm. 1, enero-junio, México, El Colegio de México.

- Chenery, H. y Moshe Syrquin (1986), *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, Oxford, Oxford University Press.
- De Gorter, H. D. Ingo y C. Short (2004), "The Distributional Effects of Agricultural Reforms", en D. Ingo y J. D. Nash (eds.), *Agriculture and the WTO. Creating a Trading System for Development*, Washington, Banco Mundial.
- De Janvry *et al.* (1998), "El TLCAN y la agricultura: evaluación inicial", en Rita Schwenstadius *et al.* (eds.), *TLC y agricultura; ¿funciona el experimento?*, México, CIESTAM/Universidad Autónoma de Chapingo.
- Deininger, K. y P. Olinto (2000), *Asset Distribution, Inequality and Growth*, Washington, Banco Mundial (Working Paper 2375).
- Drache, D. (2001), "Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del 5º aniversario del TLCAN", en A. Borja Tamayo (comp.), *Para evaluar al TLCAN*, México, Instituto Tecnológico de Monterrey/Miguel Ángel Porrúa Editor.
- Finger, M. J. (1993), "GATT's Influence on Regional Arrangements", en J. de Melo y Panagarita (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Londres-Oxford, Center for Economic Policy Research.
- Fox, Vicente, *Informe Presidencial*, anexo estadístico, México, 2000-2004. <<http://fox.presidencia.gob.mx/buscador/index.php?palabras=informe+presidencial&x=8&y=6>>
- Gifford, M. N. (2001), "Agricultural Liberalization under NAFTA: the Negotiation Process", en R. M. A. Loyns *et al.* (comps.), *Trade Liberalization Under NAFTA: Report Card on Agriculture*, Texas, Centro de Políticas de Agricultura y Alimentación, Universidad A&M de Texas.
- Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott (1993), *NAFTA: An Assessment*, Washington, Institute for International Economics.
- INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México*, México, 2000-2004. <<http://dganesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdicintsi.exe>>
- *Encuesta nacional de ingresos y gastos en los hogares (ENIGH)*, México, 2000-2004. <<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enigh/menu/default.asp?c=4366>>
- Ingo, D. M. (1995), *Agricultural Trade Liberalization in the Uruguay Round. One Step Forward, One Step Back?*, Washington, Banco Mundial (Working Paper 1500).
- y J. D. Nash (eds.) (2004), *Agriculture and the WTO. Creating a Trading System for Development*, Washington, Banco Mundial.
- Isard, P. (1977), "How Far We Can Push the Law of One Price", en *The American Economic Review*, vol. 67, núm. 5, Nashville, American Economic Association, pp. 942-948.
- Ishan, J. y D. Kaufman (1995), *The Forgotten Rationale for Policy Reform: The Productivity of Investment Projects*, Washington, Banco Mundial (Working Paper 1550).
- Levy, Santiago y Sweder van Wijnbergen (1992), "Mexican Agriculture in the Free Trade Agreement; Transition Problems in Economic Reform", en *Technical Papers*, núm. 63, París, OECD Development Center.

- Lipsey, Robert E. y Birgitta Swedenborg (1996), "The High Cost of Eating: Causes of International Differences in Consumer Food Prices", en *Review of Income and Wealth*, New Haven, International Association for Research in Income and Wealth.
- López G., Julio (2000), "El empleo durante las reformas económicas", en F. Clavijo (comp.), *Reformas económicas en México: 1982-1999*, México, CEPAL-FCE.
- Maxwell, C. y T. Brian (2000), *The Making of NAFTA. How the Deal was Done*, Nueva York, Cornell University Press.
- Morales, I. (1997), "The Mexican Crisis and the Weakness of the NAFTA Consensus", en *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, núm. 550, marzo, Philadelphia, American Academy of Political and Social Science, pp. 130-152.
- OCDE (2003), *Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation*, París.
- OECD (1995), *Agricultural Policies, Markets and Trade in the OECD Countries*, París.
- Polaski, Sandra (2003), "Jobs, Wages, and Households Income", en John Audley *et al.*, *NAFTA's Promise and Reality*, Washington, Carnegie Endowment For International Peace.
- Porter, M. E. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, Free Press.
- Puyana, A. (1982), *Economic Integration Amongst Uneven Countries. The Case of the Andean Group*, Nueva York, Pergamon Press.
- y R. Thorp (2002), *La economía política de las expectativas petroleras*, Bogotá, FLACSO/IEPRI.
- (2003), *El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos comerciales con América del Norte y Europa*, Chile, CEPAL (Serie Comercio Internacional).
- y J. Romero (2004a), *La estrategia comercial mexicana superando la fuerza centrípeta estadounidense*, vol. XLIV, núm. 3, México, Foro Internacional.
- y J. Romero (2004b), *Evaluación integral de los efectos del TLCAN en el sector agropecuario mexicano*, México, El Colegio de México/FLACSO.
- y J. Romero (2005), *Diez años con el TLCAN. Las experiencias del sector agropecuario mexicano*, México, El Colegio de México/FLACSO.
- Ricardo, David (1871), *On Principles of Political Economy and Taxation*, Kitchener, Batachocce Books. <<http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/ricardo/Principles.pdf>>
- Romero, José y Antonio Yúnez (1993), *Cambios en la política de subsidios; efectos sobre el sector agropecuario*, México, CEE/El Colegio de México (Documento de trabajo XVI).
- Rugman, A. y A. M. D. Anderson (1997), "NAFTA and the Dispute Settlement Mechanism: a Transaction Cost Approach", en *The World Economy*, noviembre, Londres, Basil Blackwell for the Trade Policy Research Centre, pp. 935-959.
- Sagrapa, <<http://www.siap.gob.mx/>>
- Samuelson, Paul (1964), "Theoretical Notes on Trade Problems", en *Review of Economics and Statistics*, vol. 23, Oxford, Harvard University Press.

- Schwentesius, R. *et al.* (1998), *TLC y agricultura ¿Funciona el experimento?*, México, Universidad Autónoma de Chapingo.
- Smith, M. (1993), "The North American Free Trade Agreement", en R. Loyns (comp.), *Structrural Change as a Source of Trade Disputes under Nafta*, Winnipeg, Proceedings of the Seventh Agricultural and Food Policy System Information Workshop.
- Taylor, J. E., J. Mora, R. Adams y A. López-Feldman (2005), *Remittances, Inequality and Poverty: Evidence from Rural Mexico*, California, Department of Agricultural and Resource Economics University of California (Davis), (Working Paper 05-003).
- USITC (2003), *The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, Unites States-Israel FTA, Unites States-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the Unites States Economy*, agosto, núm. 3621, Washington, International Trade Commission. <<http://www.usitc.gov>>

IV. EVOLUCIÓN Y CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS HOGARES AGRÍCOLAS, ENTRE 1992 Y 2002

FERNANDO CORTÉS, TABARÉ FERNÁNDEZ Y MINOR MORA

INTRODUCCIÓN

Este capítulo se refiere a la evolución de la pobreza en los hogares que obtienen su sustento de las actividades agropecuarias¹ y muestra sus principales características sociodemográficas. Aunque el periodo analizado comprende la firma y ejecución del TLCAN, no se puede sostener que exista una asociación mecánica entre las tendencias de evolución de la pobreza de los hogares agrícolas y este proceso. La razón de fondo deriva del hecho de que en el mismo lapso otras tendencias asociadas con el cambio estructural del modelo económico influyeron también sobre las condiciones de vida de los hogares. La intención de aislar el efecto del TLCAN queda fuera de los límites de este capítulo.²

Para este propósito se analiza comparativamente la información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de los años 1992 y 2002. Se seleccionaron esos años tomando en cuenta que la ENIGH de 1992 se levantó en el año inmediatamente anterior a la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), mientras que 2002 corresponde al último levantamiento disponible al iniciar la investigación. Entre ambas encuestas media un periodo de alrededor de una década, tiempo suficiente para caracterizar las tendencias de mediano plazo. Por otra parte, se debe aclarar que la información que se analiza en las diferentes secciones de este capítulo corresponde a estudios propios basados en los datos de ambas encuestas.

Para dar cuenta de los cambios en la situación social de la agricultura a lo largo de dicha década se construyó la variable “tipo de agricultor”, definida como

¹ Con el exclusivo propósito de aligerar la redacción se usarán indistintamente los términos “agropecuario” y “agrícola” para designar a los hogares que se dedican a las actividades agropecuarias, la silvicultura, la caza y la pesca.

² El análisis del impacto del TLCAN en los hogares se hace más complejo, ya que éstos no constituyen grupos que vivan pasivamente las tendencias macroeconómicas. Las unidades domésticas desarrollan múltiples acciones con las que intentan aprovechar las oportunidades del proceso de cambio estructural en curso y revertir o aminorar su efecto negativo sobre las condiciones de vida de sus integrantes. Es claro que no todos, y no siempre, logran su cometido. Cuando ello no acontece, los procesos de pauperización se tornan intensos en magnitud y en intensidad.

el porcentaje de los ingresos agrícolas obtenidos por la explotación de negocios propios dentro del ingreso monetario de cada hogar. En este punto se hacen necesarias varias consideraciones.

Hacia el año 2002, los hogares tenían en promedio dos perceptores, lo que quiere decir que habría algunos con más de dos miembros que percibían ingresos monetarios, y éstos no necesariamente provenían de la misma fuente; es decir, en un mismo hogar se pueden tener situaciones variadas; por ejemplo, uno de los miembros del hogar puede haber recibido ingresos por la venta de productos agrícolas, otro por desarrollar actividades agroindustriales en el mismo predio y un tercero por realizar trabajos de albañilería en una construcción del pueblo aledaño al predio. Éste es un ejemplo de una diversidad de situaciones que se observa en el agro, no sólo en México sino en América Latina.

La variable tipo de agricultor se construyó únicamente con el ingreso monetario. Las ENIGH dan información sobre el ingreso monetario y el no monetario. El primero proviene de remuneraciones al trabajo, renta empresarial, renta de la propiedad, transferencias y otros ingresos. El segundo se atribuye al autoconsumo, a los pagos y regalos en especie, y a la estimación de la renta por habitar la vivienda propia. Para construir los tipos de hogares se optó por considerar únicamente los ingresos monetarios, teniendo in mente que el estudio se interesa por las actividades agrícolas vinculadas al mercado.

El tipo de agricultor es una variable continua que va de 0 a 100%, que ordena los hogares desde los que no dependen en absoluto de las actividades agrícolas (0), hasta los que sólo tienen ingresos agrícolas (1 o 100%, según se trate de una proporción o un porcentaje).

Con base en la distribución empírica de la variable tipo de agricultor en los años 1992 y 2002, y tomando en cuenta el interés de este trabajo, se procedió a definir tres tipos de hogares: el primero incluye a los que no tienen ingresos agrícolas (hogares no agrícolas); el segundo a los que tienen un ingreso agrícola que representa menos de 25% de sus entradas monetarias totales (hogares cuasi agrícolas), y el tercero comprende a los que reciben más de 25% de su ingreso de la agricultura (hogares agrícolas).

Para establecer si un hogar específico está o no en condición de pobreza se adoptó el método que generó la medición oficial de la pobreza. Esto quiere decir que se siguieron los conceptos y procedimientos diseñados por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2002). Las estimaciones que se presentan en este capítulo coinciden con las que publicó la Secretaría de Desarrollo Social en un análisis sobre la evolución de la pobreza en la década de los noventa (Cortés, *et al.*, 2002).

Conviene mencionar, en aras de una mejor comprensión de los resultados que se presentan en este capítulo, que el Comité Técnico para la Medición de la

Pobreza definió tres (Cortés, 2002)³ conceptos de pobreza, de los cuales en esta investigación se usarán dos:

i) Pobreza alimentaria.⁴ Este concepto califica como “pobres a todos aquellos hogares que no tienen ingreso suficiente para adquirir la canasta alimentaria” (Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, 2002: 66).

ii) Pobreza de patrimonio. “Una segunda medida de pobreza, que da cuenta del hecho de que el ser humano, para vivir en sociedad, necesita satisfacer otras necesidades además de las alimentarias, por ejemplo, debe vestirse, tener un lugar donde vivir y guarecerse de las inclemencias del tiempo, transportarse para desempeñar diversas actividades económicas y sociales, estar saludable, procurarse conocimientos para integrarse plenamente a la sociedad, así como proveer capital humano para su descendencia, entre otras, lo que constituye una segunda línea de pobreza (Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, 2000: 66-67).

Con base en el tipo de agricultor y la condición de pobreza se despliega la evolución de las características sociodemográficas de los hogares entre los años 1992 y 2002.

En la segunda sección del capítulo se muestran las características generales de los principales cambios que han tenido lugar durante la década en los hogares de agricultores y en la pobreza, tanto para todo el país como para tres grandes regiones del Este.

La tercera sección está dedicada a los principales cambios demográficos; se refiere a los perfiles sociodemográficos de la pobreza comparando los tres tipos de hogares.

El estudio del vínculo entre la pobreza y el mercado de trabajo es el tema central del cuarto apartado. En particular, en él se desarrolla un perfil de las condiciones sociales que caracterizan a los agricultores. El análisis se concentra en el estudio de las conexiones entre la estructura y funcionamiento del mercado y la condición de pobreza de la fuerza de trabajo.

Para caracterizar y diferenciar la situación de los hogares según tipo de agricultor y condición de pobreza desde el punto de vista educativo, en el quinto apartado se estudian comparativamente dichas poblaciones según la marginación educativa (abandono escolar y no asistencia a planteles educativos) y las credenciales educacionales.

³ El tercer concepto es bastante más incluyente que los otros dos, sin embargo la Sedesol lo desechó y sustituyó por la pobreza de capacidades, que limita el concepto a alimentación, salud y educación.

⁴ En este texto se hará uso de la terminología empleada por la Sedesol; para evitar confusiones hay que advertir que no tiene correspondencia exacta con la que utilizó el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza.

LA EVOLUCIÓN DE LOS HOGARES
SEGÚN CONDICIÓN DE POBREZA. MÉXICO: 1992-2002

El análisis comparativo de la ENIGH de 1992 y la de 2002 muestra una disminución espectacular en el número de hogares que reciben ingresos de la agricultura. No se trata sólo de una reducción en términos relativos, sino absoluta: en el año 2002 la encuesta registra una merma superior a 2.3 millones de hogares respecto a 1992 (véase el cuadro IV.1).

Los hogares cuyos ingresos no tenían origen agrícola crecieron 3.6% anual (tasa lineal simple), mientras que los que tenían algo, pero menos de 25% de ingreso agrícola, disminuyeron 6.2% y los agrícolas se redujeron a una tasa de 27.4% anual. En lo sucesivo se adopta la convención, para aligerar la redacción, de denominar a los primeros hogares “no agrícolas”, a los segundos “cuasi agrícolas” y a los terceros “agrícolas”.

Cuadro IV.1
Tipo de hogar según relación
entre el ingreso agrícola y el ingreso monetario

<i>Ingreso monetario agrícola / ingreso monetario</i>	<i>Total de hogares</i>		<i>Tasa de crecimiento anual</i>		<i>Diferencia absoluta</i>		<i>Variación (%)</i>
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992- 2002</i>	<i>1992- 2002</i>	
Sin ingreso agrícola	13959791	23052636	78.3	93.5	3.6	9092845	19.4
Más de 0 y menos de 25%	1531516	911718	8.6	3.7	-6.2	-619798	-57.0
25 a 100%	2307328	574950	12.9	2.3	-27.4	-1732378	-82.0
Ignorado	20779	110865	0.1	0.4	7.4	90086	
Total de hogares	17819414	24650169	100	100	2.5	6830755	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Las tasas marcan un descenso tan pronunciado en el número de grupos domésticos que se dedican a la agricultura, que esta actividad ya no cuenta como fuente de recursos económicos para un número creciente de hogares: el descenso alcanzó a poco más de 1.7 millones que tenían ingresos agrícolas superiores a 25% de su ingreso monetario, lo que representó una caída de 82%; por otro lado, los hogares cuasi agrícolas se contrajeron en poco más de 600 000 durante la década, lo que significó una caída del orden de 57 por ciento.⁵

Estos datos son consistentes con otras investigaciones que han llamado la atención sobre el proceso de descampesinización que ha tenido lugar en América Latina durante los últimos años (Giarracca, 2001). La reducción de la población cuyo sostén depende de las actividades agrícolas es uno de los resultados esperados del proceso de modernización (Lewis, 1960; Ranis 1988). En la medida en que se expande el sector secundario se transfiere población hacia él desde el sector primario. Sin embargo el proceso al que se asiste no pareciera responder al modelo teórico, ya que la demanda de mano de obra en el sector moderno de la economía no ha sido suficientemente dinámica para absorber los nuevos contingentes urbanos de fuerza de trabajo ni a los desplazados de las actividades agrícolas; por ello, este proceso ha estado acompañado por un aumento sostenido en el tamaño del sector informal urbano (Salas y Zepeda, 2003), por la diversificación de las fuentes de ingreso en la economía rural, y por migraciones al extranjero.

En síntesis, el producto de la agricultura es fuente de sustento de un número cada vez menor de hogares, no como consecuencia de un sano proceso de modernización en el que la fuerza de trabajo se desplaza en busca de mejores condiciones de vida, sino debido a la falta de oportunidades en el agro. La información del cuadro IV.1 muestra con claridad que un gran contingente de hogares abandona la explotación agrícola y, presumiblemente, algunos migran. Con la información de que disponemos no es posible saber cuál es el destino de esta migración: pequeñas localidades urbanas, ciudades medias, grandes ciudades, o el extranjero; pero se tienen noticias del aumento que han experimentado las migraciones a Estados Unidos.

Por otro lado, todo parece indicar que junto a los desplazamientos territoriales tiene lugar un proceso de decantación cuya operación seguiría los siguientes lineamientos: los hogares enfrentados al mercado se dividen en *i*) los que se adaptan positivamente a la competencia y *ii*) los que no son capaces de sobrellevarla con éxito. Los unos se mantienen explotando la actividad agrícola, mientras que

⁵ La redistribución de la población que ha significado el despoblamiento de las actividades agrarias muestra un cuadro mucho más brutal si se expresa en personas en lugar de hogares. Los grupos domésticos que han diversificado su fuente de ingresos disminuyeron en aproximadamente 4.5 millones, y los que aún mantienen un componente agrícola de significación decrecieron en poco más de 10 millones. Por el contrario, la población cuyo sostén es independiente de la agricultura se elevó en más de 40 millones entre 1992 y 2002.

los otros diversifican sus fuentes de ingreso, o bien abandonan la agricultura. Unos corresponderían a aquellos para quienes el ingreso agrícola tiene un peso significativo dentro del ingreso monetario, y los segundos a los hogares cuyo ingreso agrícola es inferior a 25%, y una parte a los que en 2002 ya no tenían ingreso agrícola.

El proceso de decantación es una hipótesis que sostiene que los hogares agrícolas en condiciones económicas adversas recurren como primera medida a diferenciar sus fuentes de ingreso (Chayanov, 1974: 110; Rubalcava, 1998: 297-299)⁶ y por lo tanto debería observarse un corrimiento hacia abajo en las categorías del cuadro IV.1. Los que siguieran la estrategia de diversificar sus fuentes de ingreso se moverían del grupo de 25% a 100% de ingreso agrícola a la inmediatamente inferior (de poco más de 0% a menos de 25%), y si esta estrategia no fuera exitosa abandonarían la actividad, es decir, pasarían a la clase sin ingreso agrícola. Entendido de esta manera el proceso de decantación sería un freno parcial a la descampesinización.⁷

La tendencia referida es de carácter general, sin embargo, hay que considerar que existe la posibilidad de que en algunos casos ocurra que la incapacidad para competir en el mercado dé origen a una situación catastrófica que lleve a los hogares a abandonar la agricultura sin pasar por la etapa de diferenciación de sus fuentes de ingreso.

Nótese que el proceso de decantación se ha planteado como una hipótesis de trabajo que no se puede contrastar con la información de las ENIGH; la prueba empírica de esta idea sólo se podría realizar con una investigación de panel, o bien valiéndose de una muestra con preguntas retrospectivas. Mientras no se disponga de dichos datos se recurrirá a ella, con cautela, para interpretar las regularidades que se observen en el material empírico.

En síntesis, el cuadro IV.1 estaría dando cuenta de un proceso de descampesinización o desagriculturalización, combinado con otro de decantación, los que no estarían acompañados por un crecimiento de la demanda de fuerza de trabajo en el sector moderno de la economía. Esta discordancia entre los sectores moderno y tradicional forma parte de la explicación del crecimiento del sector informal urbano y de los flujos migratorios internacionales. Adicio-

⁶ A pesar del tiempo transcurrido desde la fecha en que Chayanov (1974) hizo su investigación, sus palabras suenan proféticas aún hoy: "La familia campesina se apresura a cubrir una deficiencia en los ingresos agrícolas mediante ingresos adicionales en actividades no agrícolas, pero no lo logra en la mayoría de las zonas donde se hicieron las investigaciones presupuestarias [...] Esto ocurre porque los ingresos provenientes de actividades artesanales y comerciales [...] ofrecen una remuneración muy baja para la fuerza de trabajo" (p. 110).

⁷ La decantación es un proceso que se combina, reforzando la tradicional estrategia campesina de enfrentar las dificultades económicas, ajustando hacia abajo el bienestar del hogar. De este modo los agricultores mantienen su vínculo con la tierra aceptando la pobreza como forma de vida presente y futura.

nalmente, esta situación se expresaría en preocupantes problemas económicos, sociales y políticos.

El cuadro IV.2 presenta la evolución de la incidencia de la pobreza en la década 1992-2002. El panel superior muestra el cambio que experimentó la pobreza alimentaria en los hogares del país, distinguiendo entre los no agrícolas, los cuasi agrícolas y los agrícolas. El inferior proporciona información de la misma naturaleza, pero esta vez referida a la pobreza de patrimonio.

Cuadro IV.2
Hogares pobres según tipo y nivel de pobreza

<i>Tipo hogar/nivel pobreza</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>Variación (%)</i>
<i>Pobreza alimentaria</i>			
Hogares no agrícolas	12.0	14.3	18.7
Hogares cuasi agrícolas	32.3	38.2	18.3
Hogares agrícolas	39.9	32.2	-19.2
Total	17.4	15.8	-9.3
<i>Pobreza patrimonio</i>			
Hogares no agrícolas	48.4	42.3	-12.7
Hogares cuasi agrícolas	73.5	76.6	4.2
Hogares agrícolas	68.7	56.1	-18.4
Total hogares*	53.3	44.1	-17.2

Hogares no agrícolas = hogares sin ingreso monetario agrícola.

Hogares cuasi agrícolas = hogares con ingreso monetario agrícola respecto al ingreso monetario total de 0.1 a 24.99%.

Hogares agrícolas = hogares con ingreso monetario agrícola respecto al ingreso monetario total de 25 a 100%.

Nota: * No incluye hogares con ingreso monetario ignorado.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Como se puede observar, la pobreza alimentaria aumentó en los hogares no agrícolas y cuasi agrícolas más o menos en la misma proporción, por arriba de 18%. A pesar de ello, disminuyó significativamente en los hogares agrícolas. En otros términos, 12% de los hogares no agrícolas en 1992 no disponía de ingresos suficientes para comprar la canasta de alimentos (canasta de subsistencia) aun dedicando el total de sus ingresos nada más a adquirir los bienes que la componen, es decir, sin realizar gastos en vivienda, vestido y calzado, transporte, salud, educación, etc. Ese porcentaje se elevó a 14.3% en 2002. Cabe advertir que dicha proporción no sólo está compuesta por sectores sociales no agrícolas empobrecidos, sino también por hogares de origen agrícola hoy dedicados a otro tipo de actividades.

La incidencia de la pobreza alimentaria en los hogares cuasi agrícolas también tuvo una alza significativa. Es mayor la proporción de hogares pobres en el grupo de los que permanecieron dedicados a esa actividad y diversificaron sus fuentes de ingreso. En 1992, un tercio de ellos, sin haber gastado en ningún otro bien, no contaba con ingresos para adquirir la canasta, y en el año 2000 casi alcanzó 40%. La situación revela que la estrategia de diversificación de ingresos no permite escapar a la pobreza más cruel: la alimentaria.

Esta situación de pobreza contrasta con la que viven los hogares dedicados a trabajar el agro; en ellos la incidencia de la pobreza se redujo en casi una quinta parte al pasar de 39.9 a 32.2%. Para una cabal comprensión de dicha cifra conviene recordar que en el periodo de 1992-2002 hubo una fuerte “depuración” en ese grupo de hogares (experimentaron una reducción de 82%) y no sería aventurado suponer que salieron de la categoría los más pobres (proceso de decantación). La explicación de la disminución de la pobreza radicaría en una combinación de procesos: el abandono de la agricultura, ya fuera porque se volcaron totalmente a otras actividades económicas o las combinaron con la explotación agrícola, aunque el peso de los ingresos conseguidos por esta fuente fuera exiguo, o bien porque permanecieron dedicados de manera preponderante a explotar la tierra al haber resultado exitosos en la competencia mercantil.

Debe notarse que la incidencia de la pobreza alimentaria es mayor entre los hogares agrícolas y cuasi agrícolas que en los que no dependen en absoluto de esas actividades para generar sus recursos monetarios. Cabe sin embargo destacar que en 1992 la pobreza estaba más extendida entre los hogares agrícolas que en los cuasi agrícolas (39.9% frente a 32.3%), y que la situación se revirtió en 2002 al pasar de 32.3 a 38.2%, lo cual fue de tal magnitud que en este último año la pobreza afectó a una menor proporción de hogares agrícolas que cuasi agrícolas.

La pobreza de patrimonio disminuyó un poco menos de una quinta parte en la década 1992-2002 al pasar de 53.3 a 44.1%. Entre los hogares rurales ésta

cayó 18%, magnitud relativa similar al retraimiento de la pobreza alimentaria, al pasar de 68.7 a 56.1%. La explicación de la reducción es similar a la de la pobreza alimentaria: disminución en el número de hogares agrícolas por migración a otras actividades, por abandono de la explotación de las actividades agropecuarias, o bien por aumento de la diversidad de fuentes de ingreso y por inserción exitosa en el mercado.

Ahora bien, un movimiento del mismo signo se observó en los hogares que no tenían ingresos agrícolas, aunque la variación porcentual fue menor (12.7%), aun cuando los niveles de incidencia de la pobreza fueron más reducidos: 48.4% en 1992 y 42.3% en 2002.

Llama la atención que en los hogares cuasi agrícolas los que han diversificado sus fuentes de ingresos al punto que las actividades agropecuarias significan menos de la cuarta parte de sus ingresos monetarios presentan el movimiento inverso, es decir, un aumento en la incidencia relativa de la pobreza de patrimonio de 4.2%, elevándose de 73.5 a 76.6 por ciento.

Cabe destacar que el orden de magnitud de las cifras de la incidencia de pobreza patrimonial es más elevado en los hogares cuasi agrícolas, seguidos por los agrícolas y por último los no agrícolas. Por otra parte, aun cuando la reducción de la pobreza en los hogares agrícolas fue la más pronunciada, de todos modos para el año 2002, cuando se compara con los hogares no agrícolas, es alrededor de 15 puntos porcentuales más elevada. Este dato es importante, pues si bien los hogares exitosos en la agricultura (agrícolas) muestran una mejor actuación que los que no lo son, su éxito es relativo si se les compara con aquellos cuyo ingreso no depende en absoluto de las actividades agropecuarias.

En el cuadro IV.3 se presenta la evolución de la pobreza de patrimonio entre 1992 y 2002 en tres regiones del país.⁸ La extensión de la pobreza de patrimonio en México pasó de 53.3% en 1992 a 44.1% en 2002, lo que significó una disminución de 9.2 puntos porcentuales, es decir, una reducción de 17.2% en el país. Esta contracción también tuvo lugar en todas las regiones, aunque con distintas intensidades.

El mejoramiento de los niveles de pobreza favoreció, en términos relativos, a 17.2% de los hogares entre 1992 y 2002. La Región Norte, en donde el flagelo afecta a la menor proporción de hogares, experimentó los mayores órdenes de reducción, seguida por la Región Centro, donde la proporción de hogares pobres es mayor que en el Norte, pero menor que en la Región Sur, pues allí la pobreza está más extendida y se ha visto reducida en menor medida.

⁸ En la Región Norte están los estados de: Nuevo León, Tamaulipas, Chihuahua, Coahuila, Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa y Nayarit. La Región Sur está compuesta por los estados de: Campeche, Yucatán, Quintana Roo, Chiapas, Guerrero y Oaxaca. La Región Centro por: Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Veracruz, Querétaro, Hidalgo, Morelos, Aguascalientes, Michoacán, Guanajuato, Tabasco, Jalisco, San Luis Potosí, Tlaxcala, Zacatecas y Colima.

Cuadro IV.3
Hogares según pobreza de patrimonio por región

<i>Región/tipo hogar</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>Variación (%)</i>
<i>Pobres</i>			
Norte	40.3	30.0	-25.5
Sur	71.6	64.9	-9.3
Centro	53.8	44.6	-17.2
México	53.3	44.1	-17.2
<i>No pobres</i>			
Norte	59.7	70.0	17.3
Sur	28.4	35.1	23.5
Centro	46.2	55.4	20.0
México	46.7	55.9	19.6

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 2000 y 2002

Cuadro IV.4
Entropía de la pobreza según regiones

	<i>1992</i>	<i>2002</i>
Entropías	1.00682	0.58149

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 2000 y 2002.

Estos movimientos se resumen en una mayor divergencia regional de la pobreza. Una medida estadística apropiada para sintetizar en un solo índice la varianza de una variable cualitativa es la entropía, cuyo valor máximo se alcanza en el caso de una distribución perfectamente equitativa, mientras que asume el valor nulo cuando hay perfecta concentración. En este caso, un valor menor indicará que aumentó la desigualdad regional de la pobreza, o que tendió a concentrarse más en una región que en las otras.

El cuadro IV.4 muestra que la entropía regional de la pobreza experimentó una merma significativa, indicando con ello que la pobreza en 2002 presentó mayor disparidad que en 1992. Ya se sabe que esto ocurrió porque en el ámbito regional se observa que a mayor pobreza menor disminución de la misma.

Ahora bien, el bosquejo se completa con el análisis de la pobreza de patrimonio regional por tipos de hogares según el origen agrícola de sus ingresos.

El cuadro IV.5 muestra que la pobreza de patrimonio sigue un patrón relativamente similar en las zonas sur y centro; la reducción más marcada se observa en los hogares en que el componente agrícola del ingreso monetario es de significación (hogares agrícolas).

Por otra parte, la caída de la pobreza en los hogares que se ubican en la zona centro, cuyo ingreso no tiene como fuente las actividades del agro (hogares no agrícolas), la pobreza disminuyó de 50 a 43.5%, en términos relativos 13.0%, y en la zona sur se mantuvo relativamente constante en poco más de 60 por ciento.

Aunque el retraimiento de la incidencia de la pobreza de patrimonio fue significativo en los hogares agrícolas de la zona sur, de todas maneras se mantiene en rangos bastante elevados si se toman en cuenta las cifras de las otras regiones.

Por otra parte, el número de hogares agrícolas que escapó a la pobreza de patrimonio en la Región Centro fue tan cuantioso que, a lo largo de la década, alcanzó el mismo orden de magnitud que en la Región Norte (45.9% frente a 45.4%).

La Región Norte exhibe un patrón muy diferente al de las otras dos regiones. Son los hogares cuasi agrícolas, junto con los no agrícolas, los responsables de la disminución de la pobreza de patrimonio. Por otra parte, los hogares agrícolas aumentaron de 43.4 a 45.4%, lo que equivale a un crecimiento de la incidencia de 4.5% en la década.

Mientras en las zonas sur y centro disminuyó la pobreza de los hogares agrícolas, en el norte aumentó, pero lo que más llama la atención es que en este último haya disminuido significativamente la pobreza de patrimonio en los hogares que han seguido la estrategia de combinar los ingresos provenientes de actividades agropecuarias con los de las labores realizadas en otras esferas de la producción; en tanto que en el sur y en el centro, en ese tipo de hogares aumentó levemente o apenas se redujo.

Estas divergencias en los comportamientos regionales conducen, necesariamente, a enfocar la dinámica de los tipos de hogares en cada una de las regiones.

Cuadro IV.5
Hogares pobres por patrimonio
según tipo y región (porcentajes)

<i>Región/tipo hogar</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>Variación (%)</i>
<i>Norte</i>			
Hogares no agrícolas	39.5	29.5	-25.3
Hogares cuasi agrícolas	50.5	37.2	-26.4
Hogares agrícolas	43.4	45.4	4.5
Total hogares	40.3	30.0	-25.5
<i>Sur</i>			
Hogares no agrícolas	60.8	60.8	-0.1
Hogares cuasi agrícolas	85.0	85.5	0.6
Hogares agrícolas	84.2	73.9	-12.2
Total hogares	71.6	64.9	-9.3
<i>Centro</i>			
Hogares no agrícolas	50.0	43.5	-13.0
Hogares cuasi agrícolas	74.0	72.9	-1.5
Hogares agrícolas	64.6	45.9	-28.9
Total de hogares	53.8	44.6	-17.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 2000 y 2002.

El cuadro IV.6 muestra la distribución regional de los hogares según tipo de hogar y región. Los hogares con ingresos agropecuarios (la suma de los cuasi agrícolas y agrícolas) presentaron las siguientes características: en la zona norte apenas alcanzaban 12% en 1992, mientras en el centro eran casi 20% y en el sur más de 45%; estas cifras en 2002 fueron 2.4, 4.6 y 18.7%, respectivamente.

Prácticamente durante el periodo analizado se extinguieron los hogares cuyos ingresos agrícolas eran predominantes. En efecto, en las tres regiones se observa una fuerte contracción con intensidad bastante similar (un poco más de 80%), aunque los órdenes de magnitud son parecidos en el norte y centro, pero muy diferentes a los del sur. Esta tendencia lleva a afirmar que el proceso de descampesinización ha afectado a todo el país con intensidad análoga.

Cuadro IV.6
Distribución del número de hogares según regiones (porcentajes)

	1992	2002	Variación (%)
<i>Norte</i>			
Hogares no agrícolas	87.8	97.2	10.7
Hogares cuasi agrícolas	4.3	1.0	-78.1
Hogares agrícolas	7.6	1.4	-81.8
<i>Sur</i>			
Hogares no agrícolas	54.3	80.7	48.4
Hogares cuasi agrícolas	12.2	12.4	1.6
Hogares agrícolas	33.4	6.3	-81.2
<i>Centro</i>			
Hogares no agrícolas	80.2	95.0	18.5
Hogares cuasi agrícolas	9.3	2.8	-69.8
Hogares agrícolas	10.5	1.8	-82.6

Hogares no agrícolas = con ingreso monetario agrícola = 0 pesos.

Hogares cuasi agrícolas = con ingreso monetario agrícola respecto al ingreso monetario total de 0.1 a 24.99%.

Hogares agrícolas = con ingreso monetario agrícola respecto al ingreso monetario total de 25% y más.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Sin embargo, el proceso de decantación parece haber operado con diferente ímpetu en las tres regiones. En el norte golpeó con intensidad similar a los hogares cuyo ingreso tiene algún componente agropecuario. Aún más, el proceso ha sido tan intenso que los hogares que dependen de la agricultura, ya sea junto con otras actividades o no, están casi desapareciendo.

Basándose en esta información se podría sostener como hipótesis de trabajo que en la zona norte: *a)* el avance de la agricultura capitalista globalizada ha demolido la actividad agropecuaria y en la práctica la ha hecho desaparecer, y *b)* que este proceso está tan avanzado que no es posible observar la decantación, es decir, la transformación de los hogares agrícolas en cuasi agrícolas: la modernización agrícola que no logró el modelo de desarrollo estabilizador en 40 años de crecimiento sostenido y a elevadas tasas, lo hizo la modernización globalizada en unos cuantos años, en medio de crisis económicas sucesivas y bajas tasas de crecimiento a mediano plazo.

La pobreza de patrimonio en los hogares que tienen el mayor componente agrícola en la Región Norte ha aumentado porque la explotación de la tierra basada en la fuerza de trabajo del hogar no compite con éxito con la agricultura capitalista. Pero este mismo hecho está en la base de la explicación de por qué dicha pobreza se ha reducido en los hogares que combinan los ingresos obtenidos de la agricultura con la venta de fuerza de trabajo en otras actividades. En efecto, una de las fuentes adicionales de ingreso para los hogares en un marco económico dominado por la agricultura capitalista es la venta de la fuerza de trabajo de sus miembros en calidad de obreros agrícolas o jornaleros, es decir, se trata de hogares de campesinos que mantienen aún una parcela de tierra que los beneficia con algún producto; pero ese ingreso no es mayoritario, lo que los hace muy similares a sus congéneres que obtienen sus flujos monetarios de actividades económicas no agrícolas. Este esquema es funcional para las empresas capitalistas, pues les permite desplazar una parte de sus costos de producción y de reproducción de la fuerza de trabajo a la unidad campesina, lo que aunado a otros factores conduce al abatimiento de los salarios y al aumento de su competitividad por los precios.

En la zona centro, los agricultores que obtienen una parte importante de sus ingresos de la explotación agropecuaria están prácticamente en extinción, al igual que los del norte. En efecto, de representar cerca de 10.5% en 1992, en 2002 son menos de 2%, lo que ha significado una reducción relativa de más de 80%. Si bien el proceso de descampesinización también es acentuado en esta región, parece no ir tan avanzado como en el norte, pues los hogares cuasi agrícolas pasaron de 9.3% en 1992 a 2.8% en 2002, lo que significó una reducción de casi 70%. Probablemente el proceso de decantación ayudó a los hogares agrícolas de esta región a permanecer en la actividad.

La zona sur opone más resistencia al abandono de las actividades del campo, ayudado en parte por el proceso de decantación. En efecto, aquí se observa una

reducción de los hogares agrícolas combinada con la persistencia de los cuasi agrícolas. Los primeros sufrieron un menoscabo importante, pues pasaron de 33.4 a 6.3%, con una reducción de más de 80% en la década, pero en contraste la agricultura campesina aumentó levemente de 12.2 a 12.4% y, al mismo tiempo, la incidencia de la pobreza de patrimonio se mantuvo relativamente constante (creció apenas 0.6% en la década).

En la Región Sur se observa una menor intensidad en el proceso de descampesinización como resultado de la estrategia de los hogares consistente en diversificar sus fuentes de ingreso, pero a la vez es allí donde la pobreza alcanza los más altos índices.

PERFIL DEMOGRÁFICO DE LA POBREZA

En esta sección se analizan tres de las principales características demográficas de los hogares mexicanos: el tamaño del hogar, el promedio de personas menores de 12 años, y el promedio de personas de 65 años y más. Primero se descifran las tendencias generales, luego se realiza el análisis por regiones para estudiar las especificidades del caso, y finalmente se centra la atención en el tipo de hogar según la clasificación construida en este estudio (véase el cuadro IV.7).

En lo sustantivo interesa saber si los hogares están adoptando estrategias de vida relacionadas con el control del número de miembros del hogar a efecto de mejorar sus condiciones de vida, o si la tendencia es contraria; para ello se observan las diferencias existentes según condición de pobreza.

Al estudiar la evolución del primer indicador mencionado se observa una tendencia importante en el país, pues el tamaño promedio de los hogares experimenta una reducción en el periodo. En principio podría considerarse irrelevante, sin embargo, es conocido que las características demográficas de los hogares no se alteran abruptamente en periodos cortos, salvo en situaciones límite (guerras, hambrunas, epidemias, desplazamientos forzados, etc.) (Welti, 1997: 17). La tendencia observada es consistente con los esfuerzos que ha realizado México en las últimas cuatro décadas para disminuir el ritmo de crecimiento de la población mediante políticas de control demográfico, con una menor centralidad de la actividad agropecuaria en la estructura productiva y social.

Ahora bien, nótese que junto a la reducción del tamaño promedio de los hogares en toda la república se presenta una disminución en el número promedio de niños menores de 12 años en los hogares. Esto refuerza la explicación de que la reducción observada en el primer indicador puede estar asociada a una mayor difusión de los métodos de planificación familiar y a la mayor efectividad de los programas del ramo. Sin embargo, tampoco hay que olvidar que estos programas operan simultáneamente con transformaciones sociales que conducen

a una merma en el crecimiento de la población, como la mayor urbanización, el incremento en los divorcios o separaciones de hecho —lo que se traduce, por ejemplo, en un aumento en los hogares con jefatura femenina—, el incremento en los niveles educativos promedio de la población, entre otros.

A pesar de ello, aunque los hogares tenían en 2002 un promedio inferior de personas menores de 12 años respecto al año de referencia, no ocurría lo mismo con la evolución de la presencia de adultos mayores. En este caso, el promedio se incrementó notablemente: en 1992 de cada cinco personas una era adulto mayor, mientras que en 2002 de cada cuatro miembros del hogar uno se ubicaba en ese grupo de edad. Dichos movimientos son prueba palpable de la transición demográfica por la que atraviesa el país (Tuirán *et al.*, 1999: 213; Rabell, 2001: 7).

Los cambios en las variables demográficas básicas referidas a los hogares muestran que México estaría transitando por una “ventana demográfica” que conlleva un cambio en la estructura demográfica de la población, la cual se achata en su base, se expande el grupo intermedio, y también, aunque en menor medida, el segmento superior. Este fenómeno suele ser denominado “bono demográfico” en tanto marca un punto de inflexión en donde la carga económica de los hogares se reduce como resultado de la disminución del peso de las personas no activas en el conjunto de la sociedad. Sin embargo, como los mismos datos indican, esta tendencia va acompañada por un nuevo desafío, pues en el mediano plazo (quizás 20 años) la presión de las personas adultas mayores sobre los recursos de los hogares tenderán a incrementarse como resultado del envejecimiento de la población, lo que ocurre en estas fases de “transición” (Mojarro y Tuirán, 2001: 249).

Si el interés analítico se traslada hacia la condición de pobreza de los hogares, se nota en primer lugar que en todo el periodo el tamaño promedio de los hogares pobres de patrimonio es superior al de los no pobres. Sin embargo, la diferencia parece estar estrechando. Así, en 1992 los hogares pobres tenían 1.6 miembros más que los no pobres, en tanto que en 2002 esta diferencia se redujo a 1.2 integrantes. La información muestra que la reducción en el tamaño del hogar experimentada por México en la década analizada se originó, principalmente, entre los hogares pobres. Esto, sin duda, constituye una oportunidad para dichos hogares, por cuanto la presión sobre los recursos requeridos para satisfacer sus necesidades vitales tiende a ser menor conforme disminuye el número de miembros del hogar, siempre y cuando la reducción tenga lugar entre los miembros no activos. Tal situación parece constatar al observar la evolución del promedio de personas menores de 12 años en ambos tipos de hogares.

Comentario aparte merece lo acontecido con los adultos mayores dentro de los hogares pobres y no pobres de patrimonio, pues en este caso ambos grupos experimentaron un incremento de la presencia de ese tipo de integrantes del hogar, ya que el nivel y el ritmo de crecimiento no marca diferencias según la condición de pobreza.

De lo anterior se puede extraer una primera conclusión sustantiva, pues pareciera ser que en términos demográficos la “ventana de oportunidad” o el bono demográfico al que se aludió con anterioridad podría tener una incidencia más favorable entre los hogares pobres, ya que éstos están viendo disminuir con mayor celeridad la presencia de personas menores de 12 años entre sus miembros. Aunque es claro, las diferencias en el tamaño del hogar y en el promedio de personas menores de 12 años entre ambos grupos siguen siendo muy notorias. Es probable que ello implique una mayor carga económica para los hogares pobres, razón por la cual los ingresos que generan sus perceptores son insuficientes para cubrir las necesidades de todos los miembros del hogar. Sobre este particular regresaremos en la sección siguiente.

También es importante observar el comportamiento de estos tres indicadores de la dinámica poblacional considerando el sexo de la jefatura de hogar. En materia de definición de políticas públicas ha sido de interés en las últimas décadas analizar el impacto diferenciado que tienen tanto las políticas sociales como las económicas sobre los hogares según la jefatura declarada de estos recaiga en un hombre o en una mujer. Lo anterior es con el fin de tener en cuenta este factor en el diseño y monitoreo de políticas sociales. Adicionalmente, la bibliografía especializada en la materia reconoce la existencia de dinámicas propias de los hogares en cuanto a su jefatura. Se han observado en el mundo entero cambios en los patrones de organización de las familias como resultado del avance de los procesos de modernización social y cultural, y de la creciente incorporación de las mujeres en el mundo del trabajo; dicha tendencia emergió en la segunda mitad del siglo XX y parece no haberse atemperado en nuestros días. Uno de los cambios apunta directamente a un mayor protagonismo de las mujeres en la conducción de sus hogares, lo cual se expresa en un crecimiento del número de hogares liderados por ellas. Dicha tendencia no sólo sería el resultado de modificaciones en el comportamiento y las expectativas de ambos sexos dentro de la pareja, sino también de tendencias de orden demográfico; por ejemplo, las relacionadas con los flujos crecientes de migración de fuerza de trabajo, que desencadenan procesos de recomposición de los hogares (López, Salles y Tuirán, 2001: 635).

Existe una extensa bibliografía de múltiples países, incluido México, que no es conclusiva respecto a la relación entre el género y la pobreza; hay quienes sostienen que la pobreza tiene rostro de mujer (García, 2000; De Oliveira, 2000), pero también hay otros estudios que a partir del análisis de una serie de variables del hogar no han encontrado tal relación (Atanasio y Székely, 2001; Boltvinik, 1999 y Cortés, 1997). Una tercera vertiente establece que los hogares encabezados por mujeres suelen mitigar la pobreza debido a que emplean de manera más intensa la fuerza de trabajo disponible en el hogar. Se obtuvo esta conclusión al usar el concepto de jefatura económica en lugar del concepto de

jefatura declarada,⁹ y analizando el promedio y la proporción de ingreso por perceptor y la proporción de perceptores por hogar (Rubalcava, 1998; Conapo, 1999: 15).

Se observa que los hogares con jefatura masculina tienen un promedio mayor de miembros que los que poseen jefatura femenina. La diferencia fue de 1.4 personas en 1992 y poco menos de una persona en 2002. La reducción en la brecha fue el resultado de una merma en el tamaño de hogar promedio con jefatura masculina, pues como el mismo cuadro lo muestra con claridad, la reducción de tal indicador fue más aguda entre este tipo de unidades domésticas.

Las diferencias de nivel no deben sorprender, puesto que la mayoría de los hogares con jefatura femenina cuenta entre sus miembros con un integrante menos, producto de la composición misma de sus hogares (ausencia de un hombre adulto: el jefe del grupo). Este hecho puede explicar en parte que el promedio de miembros jóvenes sea inferior en ese tipo de hogares, pues las condiciones de interacción social de la pareja, requisito básico para la reproducción biológica de la misma, se ven disminuidas en los hogares con jefatura femenina.

Esto último es lo que parece estar sintetizado en el segundo indicador contenido en el cuadro, pues el promedio de personas menores de 12 años también es superior entre los hogares con jefatura masculina, lo cual parece consistente con la explicación sugerida. Nótese, sin embargo, que la brecha entre los hogares con jefatura masculina y los de jefatura femenina en cuanto al número promedio de personas menores de 12 años se redujo de manera significativa en el periodo.

Respecto al tercer indicador que se analiza, la situación de los hogares con jefatura femenina es más adversa, pues la presencia de personas mayores de 65 años en este tipo de hogares es mayor, y la diferencia con los conducidos por hombres es considerable. Aunque, como tendencia, se nota que ha sido entre los hogares con jefatura masculina donde la presencia relativa de personas mayores adultas se incrementó más durante el periodo en análisis, el comportamiento contrastante que tuvieron los hogares con jefatura femenina no cambió sustancialmente la mayor adversidad que presentan.

Cabe advertir que muy probablemente los datos estén reflejando una de las estrategias de vida que emplean las personas adultas mayores, quienes al llegar a cierta edad se refugian en el hogar de alguno de sus parientes (presumiblemente hijas y en menor grado hijos) a efecto de que les ayuden a atender sus necesidades. También es conocido que a partir de estas edades la tasa de participación económica comienza a mostrar un notable descenso como resultado del propio proceso de envejecimiento y de la discriminación por edad en los mercados de trabajo.

⁹ En este trabajo cada vez que se use el término “jefatura” deberá entenderse que se trata de jefatura declarada.

Cuadro IV.7
Indicadores demográficos selectos por variables de interés (promedios)

<i>Variables de interés</i>	<i>Tamaño del hogar</i>		<i>Menores de 12 años</i>		<i>Mayores de 64 años</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
<i>México</i>						
Total de hogares	4.7	4.1	1.4	1.0	0.21	0.25
Hogares no pobres de patrimonio	3.9	3.6	0.8	0.7	0.21	0.25
Hogares pobres de patrimonio	5.5	4.8	1.9	1.5	0.21	0.25
<i>Sexo del jefe</i>						
Hombre	4.9	4.3	1.5	1.1	0.19	0.23
Mujer	3.5	3.4	0.8	0.7	0.31	0.30
<i>Sexo jefe/pobreza</i>						
<i>Hombre</i>						
No pobre de patrimonio	4.1	3.8	0.9	0.7	0.19	0.23
Hombre pobre de patrimonio	5.6	5.0	2.0	1.6	0.19	0.24
<i>Mujer</i>						
Mujer no pobre de patrimonio	2.9	2.8	0.4	0.4	0.29	0.30
Mujer pobre de patrimonio	4.3	4.1	1.2	1.2	0.33	0.29
<i>Región Norte</i>						
Hogares no pobres de patrimonio	3.8	3.6	0.9	0.8	0.20	0.20
Hogares pobres de patrimonio	5.0	4.7	1.7	1.5	0.22	0.25
Total de hogares	4.3	3.9	1.2	1.0	0.21	0.21

<i>Región Sur</i>						
Hogares no pobres de patrimonio	3.6	3.3	0.8	0.6	0.16	0.31
Hogares pobres de patrimonio	5.7	4.8	2.0	1.5	0.23	0.25
Total de hogares	5.1	4.3	1.7	1.2	0.21	0.27
<i>Región Centro</i>						
Hogares no pobres de patrimonio	3.9	3.6	0.8	0.6	0.22	0.26
Hogares pobres de patrimonio	5.5	4.9	2.0	1.5	0.20	0.25
Total de hogares	4.8	4.2	1.5	1.0	0.21	0.25
<i>Tipo hogar</i>						
<i>No agrícolas</i>						
No pobres de patrimonio	3.8	3.6	0.8	0.7	0.20	0.23
Pobres de patrimonio	5.2	4.8	1.8	1.5	0.19	0.24
Todos	4.5	4.1	1.3	1.0	0.19	0.23
<i>Cuasi-agricolas</i>						
No pobres de patrimonio	4.7	3.8	0.8	0.5	0.32	0.47
Pobres de patrimonio	6.3	5.4	2.2	1.7	0.23	0.27
Todos	5.9	5.0	1.8	1.5	0.25	0.31
<i>Agrícolas</i>						
No pobres de patrimonio	4.4	3.1	1.0	0.4	0.29	0.84
Pobres de patrimonio	5.9	4.7	2.2	1.4	0.27	0.42
Todos	5.4	4.0	1.8	1.0	0.27	0.60

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Los datos parecen mostrar que en los hogares con mando femenino recae con más fuerza el peso de los adultos mayores. Debe ponerse atención en este fenómeno para el futuro. Avanzada la transición demográfica se espera que en las próximas dos décadas dicho grupo experimente un crecimiento significativo (Gómez de León y Partida, 2001: 991). De no cambiarse la tendencia observada, la carga que representan los adultos mayores tenderá a distribuirse de manera desigual entre los hogares, aunque los de jefatura femenina serían los más adversamente afectados y difícilmente podrían aprovechar el “bono demográfico”, pues en su caso sólo se transformaría el tipo de carga demográfica que deben sobrellevar (Rubalcava, 2000: 265).

Al considerar la relación entre el sexo de la jefatura del hogar y su condición de pobreza emergen diferencias que deben subrayarse. Se observó que el promedio de miembros del hogar de las unidades domésticas pobres es superior al de las no pobres. La diferencia en el sexo de la jefatura no altera esta tendencia.

Resulta particularmente elevado el tamaño promedio de los hogares pobres con jefatura masculina, a pesar de la reducción observada en el periodo de análisis. Contrastan con este grupo los hogares no pobres con jefatura femenina, en los cuales se observa el menor tamaño promedio para ambos años. Es muy probable que en ese grupo se concentre buen número de mujeres profesionales o mujeres con alto nivel educativo, cuya inserción en el mercado de trabajo y patrones reproductivos incidirían positivamente para no caer en la pobreza. Además, es precisamente en estos hogares donde se registra el promedio más bajo de personas menores de 12 años. De hecho, los hogares pobres dirigidos por mujeres triplican el promedio de niños menores de esa edad cuando se les compara con los de las mujeres no pobres. Si bien entre los hogares con jefatura masculina es posible observar una brecha entre pobres y no pobres, es menor que entre los de las mujeres, ya que aquí el promedio de niños en hogares pobres duplica al observado entre los no pobres. Los datos muestran la mayor adversidad de los hogares pobres desde un punto de vista demográfico, pues tienen una mayor presencia de niños menores de 12 años.

Al observar el comportamiento regional de los indicadores considerados resaltan algunas características que a primera vista sorprenden. En primer lugar, entre los hogares no pobres el tamaño promedio de hogar resultó ser inferior en la Región Sur para todo el periodo de estudio, lo que sugiere que allí existe una marcada polarización social, de manera que los hogares no pobres, a pesar de ser un grupo reducido en el conjunto, tienen patrones sociodemográficos más favorables que los observados en las otras regiones del país. Esta tesis se ve reforzada por el hecho de que el tamaño promedio de los hogares pobres de la Región Sur fue superior en 1992 al de las otras dos regiones y se ubicó en segundo lugar en 2002. Es decir, en este indicador la diferencia principal se observa en el comportamiento de los hogares pobres. Cabe también mencionar que precisamente

en esa región se presentó la reducción más importante del tamaño promedio de hogar. No queda claro si se debe a patrones demográficos, culturales o sociales, e incluso si la creciente emigración que experimentan algunos estados que conforman la región puede ser la explicación de este comportamiento. Sin embargo, si no se hacen las diferencias por condición de pobreza la Región Sur aparece siempre como aquella en la que el tamaño de hogar es superior al de las otras dos regiones en análisis, en contraste con el norte, donde el indicador asume los valores más bajos.

Nótese que la tesis de la polarización social entre los hogares de la Región Sur es también sostenible si se aplica el segundo indicador en estudio. Los hogares no pobres del sur muestran un promedio de personas menores de 12 años similar al de la Región Centro, e inferior en ambos años al de la Región Norte. No obstante, no acontece lo mismo con los hogares pobres, pues si bien en 1992 la Región Sur tenía un promedio elevado, para 2002 no se observan diferencias regionales. En todas las regiones disminuyó el promedio de personas menores de 12 años entre los hogares pobres de patrimonio, por lo que se concluye que la Región Sur fue la que más se benefició con este cambio.

Si se analiza el comportamiento del tercer indicador se notará que la situación es más heterogénea. En la Región Norte, el promedio de adultos mayores se incrementó sólo entre los hogares pobres de patrimonio, mostrando que tiende a recaer en los pobres la responsabilidad de atender a ese grupo de la población. En el sur, por el contrario, la carga se incrementa tanto entre los hogares pobres como en los no pobres, aunque a un ritmo muy desigual, pues la carga de los hogares no pobres es más elevada en el segundo año. En el centro también se incrementa el promedio de adultos mayores entre los hogares pobres y los no pobres en forma más o menos balanceada. Pese a que la carga es ligeramente superior entre los hogares no pobres en el segundo año, cabe advertir que fue en el segundo grupo en donde el crecimiento resultó moderadamente más pronunciado. Si se compara el indicador global de las tres regiones se advierte un orden conocido, pues el primer lugar lo ocupa la Región Sur, el segundo el centro y el tercero el norte; la jerarquía corresponde al nivel de desarrollo social y productivo, lo que indica una relación inversa entre estos dos fenómenos y el que se comenta.

Resta ahora centrar el análisis en el tipo de hogar. Si se toma como punto de partida 1992, los resultados en cuanto al primer indicador son los esperados. El tamaño promedio del hogar es inferior entre los hogares no agricultores, le siguen los agricultores y cierran la jerarquía los cuasi agricultores, siguiendo así un patrón esperado según el cual las familias de base campesina son más numerosas. El cuadro es consistente tanto para los hogares pobres como para los no pobres, salvo, claro está, las marcadas diferencias de nivel que suelen ser mayores entre los hogares pobres.

Ahora bien, al comparar los resultados con los generados en 2002, el cuadro se vuelve más complejo. En promedio son los agricultores los que aparecen con menor tamaño de hogar, seguidos por los no agricultores, y cierran el ordenamiento los hogares cuasi agricultores. A nuestro entender esta alteración es resultado del proceso de decantación de los hogares agricultores y cuasi agricultores. Consecuentemente, los hogares agricultores estarían conformados en la actualidad por un grupo del campesinado más competitivo desde el punto de vista productivo y también con una composición familiar más favorable. Dicho en otros términos, puede ser que una de las ventajas de competencia de tales hogares esté relacionada con su menor tamaño promedio, de donde resultaría una menor presión económica sobre las unidades productivas para sostener el nivel de bienestar de la familia.

Esta hipótesis encuentra respaldo al descomponer la información según la condición de pobreza de las unidades domésticas, ya que entre los hogares agricultores no pobres se reporta el tamaño promedio de hogar más bajo. Nótese, en contraposición a este cuadro, que entre los hogares cuasi agricultores, pobres o no pobres, opera la tendencia opuesta, ya que a ellos corresponde el tamaño de hogar más elevado en todo el periodo. Lo cual querría decir que la unidad productiva podría estar enfrentando problemas de competitividad y mayores exigencias de generación de recursos debido a su composición familiar. La combinación de estos factores explicaría el abierto proceso de descampesinización que experimentó el grupo entre 1992 y 2002.

Al prestar atención a lo acontecido con el promedio de menores de 12 años en el hogar emerge un cuadro muy similar al que acabamos de comentar. En 1992, los hogares no agricultores tenían un promedio inferior de menores en comparación con los cuasi agricultores y agricultores; entre los dos últimos no se observan diferencias. Sin embargo, en 2002 los hogares agricultores redujeron sensiblemente el promedio de menores e igualaron la posición de los no agricultores, lo que nuevamente apunta hacia la decantación y polarización de este grupo, y refuerza la idea de que la composición familiar de dichos grupos dista mucho de la imagen tradicional de la familia campesina numerosa, con alta presencia de niños y niñas entre sus miembros.

No es clara la relación de causalidad entre estos fenómenos, pues no se sabe si lo que ha permitido que las familias subsistan como campesinas es el hecho de que sus hogares tengan menor tamaño y, por tanto, soporten menos presión sobre el recurso productivo para atender sus requerimientos, o si la conformación de esos hogares en unidades campesinas competitivas condujo en el tiempo a una reducción en el tamaño del hogar. En dado caso se advierte una asociación entre el menor tamaño promedio del hogar y una mayor capacidad para resistir procesos de descampesinización severos. Tal fenómeno puede verse reflejado particularmente entre los hogares no pobres agricultores, cuyo promedio de menores de

edad fue el más bajo en 2002. La situación más adversa en este indicador la continúan enfrentando los hogares pobres cuasi agricultores, que con independencia del año reportan el promedio más elevado de menores de 12 años. Si se toma en cuenta la dinámica social de los hogares es plausible esperar que conforme los menores crezcan se integrarán al proceso productivo fuera de las actividades agrícolas, lo cual tenderá a reforzar la descampesinización del grupo.

Finalmente, si se estudia el promedio de adultos mayores en los hogares se tiene un cuadro complejo. En primer lugar, entre los tres tipos de hogares creció la presencia de personas en este tramo de edades, lo que indica que la tendencia observada en el país no sólo se reproduce por regiones, sino a lo largo de la estructura social mexicana. En segundo lugar se observa que el promedio se incrementa a ritmos diferenciados; crece a una menor velocidad entre los hogares no agrícolas y aumenta con el nivel de campesinización del hogar.

Entre los hogares cuasi campesinos y campesinos la tendencia parece seguir un patrón diferente del propio de los hogares no vinculados a la producción agrícola, entre los cuales no hay mayores diferencias según condición de pobreza en ambos años. Los hogares cuasi campesinos y campesinos sí presentan diferencias, y éstas son más agudas entre los no pobres de ambos grupos. Ello pareciera indicar que en los hogares campesinos sigue estando más extendida la práctica social de asumir la responsabilidad de acoger a los adultos mayores en el seno de los hogares.

Es muy probable que entre los hogares no campesinos los adultos mayores se mantengan en hogares independientes, en tanto que en los cuasi campesinos y campesinos acontezca lo opuesto, dando lugar a la formación de hogares extensos. Más aún, los datos revelan que en el mundo campesino la carga que pueden representar los adultos mayores está desigualmente distribuida, siendo que los mismos tienden a estar “sobrerrepresentados” entre los hogares no pobres de ambos tipos. Empero, conviene no malinterpretar esta tendencia. Es probable que, en términos relativos, aunque los hogares pobres agrícolas y cuasi agrícolas muestren una menor presencia de adultos mayores en su seno, el peso económico de atenderlos sea mayor para ellos debido a la escasez de recursos económicos que enfrentan.

MERCADO DE TRABAJO Y POBREZA

La caracterización de los pobres¹⁰ a partir de su participación en el mercado de trabajo parte de delimitar la población en estudio. En este caso, el universo de po-

¹⁰ En esta sección, salvo que se consigne lo contrario, cuando se emplea la expresión “pobreza” se alude directamente a la pobreza de patrimonio. La razón básica es que no hay diferencias en las

blación queda referido a la fuerza laboral, es decir, no se consideran los otros grupos sociales que por razones de edad, salud o condición social no participan activamente en la generación de bienes y servicios en una sociedad.¹¹ En este caso interesa reconstruir los vínculos entre la estructura y desempeño de los mercados laborales y la condición de bienestar, medida por el indicador de pobreza de la fuerza laboral. Como ha sido palpable en las otras secciones de este capítulo, la identificación de tales rasgos exige disponer de un punto de comparación a efecto de percibir las especificidades que presenta el perfil laboral de los pobres.

Para llevar a cabo dicha labor se procedió en los siguientes términos: primero se presenta una imagen sintética de la condición de participación de la fuerza laboral en el ámbito del empleo. El ejercicio muestra con claridad que, si bien la población pobre mexicana está más afectada por el problema del desempleo que la no pobre, en términos generales no es la subutilización total de la fuerza de trabajo lo que explica su déficit en materia de bienestar social.

En segundo lugar se observa el segmento de la fuerza laboral ocupada para reconstruir su participación en el mercado de trabajo según rama de actividad. El ejercicio revela que en el periodo de análisis, la población vinculada al sector agrícola tendió a decrecer en términos relativos, al mismo tiempo que se expandió la población ocupada de los sectores industrial y de servicios.

En tercer lugar, dada la especificidad del estudio, se seleccionó a la población ocupada en el sector agrícola para estudiar lo relacionado con dos indicadores: la posición ocupacional y la duración de la jornada laboral. La selección de dichos indicadores responde a un doble propósito. El primero es incorporar la heterogeneidad socioocupacional en el análisis. El segundo, captar el problema de la subutilización del factor trabajo en la economía mexicana y determinar sus vínculos con la condición de pobreza de la población ocupada. Organizada la información conforme a este procedimiento, se le contrasta con el indicador de pobreza de patrimonio para construir el perfil específico del grupo en cuestión. Dos son los rasgos más destacados que emergen del análisis realizado. Primero, que la pobreza rural tiende a afectar con mayor severidad, desde el punto de vista de la incidencia, a la fuerza laboral vinculada a ocupaciones típicamente campesinas (pequeños productores y familiares no remunerados). Si bien la tendencia muestra diferencias regionales, se mantiene en todo el país. Segundo, que la po-

tendencias observadas entre la pobreza alimentaria y la pobreza de patrimonio. Siendo más comprensiva esta última categoría se decidió presentar el análisis con base en los resultados observados en este nivel de pobreza a efectos de aligerar la lectura del texto.

¹¹ Es claro que se trata de un enfoque reducido que no da cuenta de la producción de bienes y servicios en el interior de la unidad doméstica y con fines de reproducción social. La limitación es producto de la forma en que están organizadas las estadísticas internacionales del empleo, las cuales no incluyen las cuentas nacionales ni en el registro de ocupaciones las actividades de reproducción social que se desarrollan en el interior de la unidad doméstica.

breza afecta de manera significativa a la población ocupada que labora tiempo parcial, lo que sugiere que las reformas económicas y productivas desencadenadas en el periodo de estudio carecieron del dinamismo suficiente para absorber el excedente estructural de fuerza de trabajo que existía en México. A continuación se tratan éstos y otros temas en detalle.

Es ampliamente reconocido por la bibliografía especializada que uno de los principales determinantes de la pobreza remite a la capacidad con que cuenta la fuerza laboral de un país de disponer de un empleo (Boltvinik 1994; Boltvinik y Hernández Laos, 1999). Estar ocupado en el mercado de trabajo es una condición indispensable para evitar procesos de exclusión laboral. Sin embargo, como se mostrará a continuación, la participación en el mercado de trabajo no es garantía por sí misma de la conquista de los estándares de bienestar social considerados socialmente aceptables en la actualidad.

De hecho, si se examinan con detenimiento los datos que se muestran en el cuadro IV.8 se advierte que el desempleo abierto¹² alcanza niveles muy bajos en el periodo de estudio, lo cual no es en sentido estricto un hallazgo novedoso. Standing (1978 y 1990) mostró que el indicador de desempleo abierto suele ser de gran utilidad en las economías desarrolladas con alto grado de formalización y modernización productiva, ya que en esos contextos los desajustes entre la oferta y la demanda de trabajo suelen expresarse por medio del indicador de desempleo abierto gracias a la existencia de Estados de Bienestar que favorecen la operación de sistemas de subsidio del desempleo. No acontece lo mismo en los países en desarrollo, por cuanto en dichos contextos el indicador presenta problemas para captar las dificultades de participación de la fuerza de trabajo en el mercado laboral. Aquí los desajustes en el mercado de trabajo no se expresan exclusiva ni principalmente por medio del desempleo abierto, sino que asumen múltiples manifestaciones; por ejemplo, el subempleo, el desempleo disfrazado, el autoempleo de subsistencia, la inactividad forzada, y las mismas migraciones internacionales.

Ahora bien, con independencia de estas limitaciones es también sabido que los hogares que no son exitosos en la movilización de sus miembros hacia el mercado laboral suelen tener una mayor probabilidad de ser pobres que los que sí lo logran, manteniéndose constante el resto de factores que condicionan tales probabilidades (Cortés, 1997). La razón de tal comportamiento parece ser clara. Si la gran mayoría de los hogares depende principalmente de la generación de recursos económicos por parte de sus miembros activos para satisfacer sus necesidades vitales, es claro que quienes no logren movilizar tales recursos enfrentarán más dificultades para lograr el objetivo o sólo lo harán parcialmente.¹³ En

¹² Se usa aquí la definición oficial del INEGI.

¹³ Sin embargo debemos ser precavidos con lo que se desprende de tal afirmación. González de la Rocha (1986) ha sostenido que en contextos de reforma estructural de corte neoliberal los

consecuencia se torna crítico visualizar el comportamiento de dos indicadores asociados con este factor, a saber: el desempleo abierto y el subempleo.

Al observar el comportamiento del primer indicador (cuadro IV.8) emergen algunos rasgos que deben subrayarse. En primer lugar, si se comparan los dos años de referencia del estudio, en el segundo tuvo lugar una mayor generación de empleo. Las razones de tal comportamiento pueden ser múltiples. En cuanto a la participación de la fuerza laboral en la economía se refiere, es claro que ello indica que los hogares están logrando insertar, de manera efectiva, más fuerza laboral en el mercado de trabajo. Si esto es así puede pensarse que uno de los recursos de que disponen estas unidades de reproducción social para afrontar condiciones sociales adversas continúa teniendo vigencia. Empero, dicha visión optimista debe ser matizada, pues también es factible que detrás de ella puedan existir lógicas de autoexplotación de los mismos recursos familiares, como bien lo demostraron ya Cortés y Rubalcava (1991) y González de la Rocha (1986). También es posible que se recurra a prácticas de inserción precoz de la fuerza laboral, con lo cual se incrementa la generación de ingresos laborales en el presente a la vez que se crean condiciones estructurales para la transmisión intergeneracional de la pobreza; se truncan procesos de desarrollo humano y social fundamentales para la reducción de las brechas de desigualdad social, y se bloquean procesos de integración social dinámicos. Pese a estas precauciones analíticas puede decirse que en este caso y en términos relativos, la reducción del desempleo abierto experimentada en el periodo en estudio fue el resultado de una expansión más acelerada del empleo.¹⁴ De hecho, mientras que el desempleo abierto creció a una tasa anual promedio de 0.9%, los empleos observaron una tasa de crecimiento de 2.8%, ligeramente superior al aumento de la fuerza laboral (2.7% anual).

Nótese en segundo lugar lo que ya antes se había mencionado. En contextos de países en desarrollo el disponer de un empleo no garantiza a la fuerza laboral el acceder a un nivel de bienestar social por encima de los umbrales de pobreza establecidos.¹⁵ Los datos son más que contundentes, pues 53.7% de la población ocupada no logra generar los recursos suficientes para atender sus necesidades a pesar de contar con un empleo, incluso cuando dichos ingresos se añan a los que generan los otros miembros del hogar, y a los obtenidos por medio de

recursos de los hogares tienden a devaluarse como resultado del cambio operado en la estructura de oportunidades. De ahí que los hogares puedan disponer de una gran dotación de recursos devaluados cuya movilización plena no garantiza un nivel de bienestar que fomente el desarrollo humano, la integración social plena y una movilidad social ascendente.

¹⁴ Recuérdese que los datos están influidos por los años de referencia. Es claro que si se analizara año tras año se obtendría una imagen diferente. Sin embargo, aquí estamos interesados en construir una radiografía de lo acontecido en el periodo en su conjunto.

¹⁵ En este caso se refiere al umbral de pobreza de patrimonio explicado en la parte introductoria del capítulo.

diversas fuentes (por ejemplo, los ingresos no monetarios). Lo que apunta a un doble problema: por un lado la baja productividad y escasa competitividad de las empresas, y por el otro, la oferta excedente de baja calificación por parte de los hogares. Esta reflexión indica que las estrategias de generación de empleo no constituyen por sí mismas un recurso efectivo para la superación de la pobreza cuando los nuevos empleos generados por dicha vía no logran superar problemas de productividad, subutilización y remuneración de la fuerza laboral.

Cuadro IV.8
Población económicamente activa según
condición de ocupación y pobreza de patrimonio

<i>Condición</i>	<i>Total</i>		<i>Porcentaje</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
<i>Total</i>				
Desempleados	1 143 428	1 266 919	3.8	2.9
Ocupados	29 118 178	41 983 675	96.2	97.1
Total	30 261 606	43 250 594	100.0	100.0
<i>Ocupados</i>				
No pobres	13 479 948	23 568 562	46.3	56.1
Pobres	15 638 230	18 415 113	53.7	43.9
Total	29 118 178	41 983 675	100.0	100.0
<i>Desempleados</i>				
No pobres	435 095	619 469	38.1	48.9
Pobres	708 333	647 450	61.9	51.1
Total	1 143 428	1 266 919	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

Ahora bien, pese a lo anterior se observa que entre la población desempleada la pobreza es, en promedio, superior a la que afecta a la población ocupada. En términos porcentuales, la diferencia fue de aproximadamente 8.2 puntos en 1992, pero tendió a reducirse ligeramente a 7.2 puntos en 2002 como resultado, muy probablemente, de la recuperación de la ocupación en el segundo año y la baja en la incidencia de pobreza.

Así como el cuadro muestra que no existe una asociación mecánica entre la ocupación y el acceso a un umbral de bienestar social satisfactorio, también pone en evidencia que la asociación entre el desempleo y la pobreza tampoco es directa. Ello es de esperar, ya que en los contextos donde la incidencia de la pobreza está muy extendida, los individuos pobres no siempre pueden afrontar el lujo de permanecer sin empleo. Pese a ello también lo es el hecho de que los mecanismos a que suelen recurrir los pobres para enfrentar este flagelo no siempre son exitosos en términos laborales, no obstante las facilidades que supone la autogeneración de empleo tanto en los contextos rurales como en los urbanos (González de la Rocha, 1986).

Precisamente esta falta de asociación mecánica entre el empleo y el bienestar social y entre la desocupación y la pobreza obliga a indagar las condiciones en que se inserta la fuerza de trabajo en el mercado laboral.¹⁶ En particular se torna crítico enfocarse en la subutilización de la fuerza laboral para hacer inteligible esta constatación y explicar la falta de correspondencia entre la condición de ocupación y la de no pobreza. Sin embargo, antes de entrar en esta cuestión es conveniente partir de una visión panorámica sobre la estructura misma del mercado de trabajo, lo cual se trata a continuación.

Una estrategia para organizar la información empírica a efecto de dar cuenta de los cambios en la estructura de los mercados de trabajo en un periodo dado, se vale de la posibilidad de agrupar a la población ocupada por ramas de actividad. En la agrupación más gruesa se emplea un único dígito para organizar la información, de manera tal que la población ocupada queda distribuida en tres grupos, los cuales diferencian el sector primario —que incluye agricultura, pesca y ganadería— del secundario —que generalmente comprende actividades industriales, extractivas y construcción— y del sector terciario —que contiene una diversidad de actividades vinculadas a los servicios y el comercio—. En el ejercicio que se presenta a continuación se sigue esta clasificación, pero con algunas variantes. Se introdujeron cambios en las agrupaciones mencionadas con el propósito de refinar el sector agrícola y, básicamente, con la intención de captar lo que acontece con la producción campesina. De tal forma que se agrupó a la población en tres sectores: agrícola, industrial y de servicios. El primero de ellos

¹⁶ En sentido estricto ésta es una indagación restringida a un solo indicador. Si se quisiera adoptar una perspectiva más amplia habría que considerar otros indicadores clave para evaluar la calidad de los empleos existentes.

incluye exclusivamente las actividades de agricultura, ganadería y silvicultura. El segundo comprende, además de lo usual, actividades de caza y pesca, y el tercero abarca el resto de actividades que no corresponden a los sectores uno y dos.

Cuadro IV.9
Población ocupada según rama de actividad agrupada y año

<i>Rama</i>	<i>Total</i>		<i>Porcentajes</i>			<i>Tasa de crecimiento anual</i>
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>Variación 1992-2002</i>	
Agricultura	6 200 772	6 930 573	21.3	16.5	-4.8	1.0
Industria	8 162 314	10 982 104	28.0	26.2	-1.9	2.3
Servicios	14 755 092	24 070 998	50.7	57.3	6.7	3.5
Total	29 118 178	41 983 675	100.0	100.0		2.8

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

Como puede observarse en el cuadro IV.9, la población ocupada muestra un marcado desbalance sectorial. El peso del sector terciario (servicios y comercio) era ya muy elevado a inicios de la década de los noventa, cuando uno de cada dos integrantes de la población ocupada se encontraba laborando en actividades de esa naturaleza. Sin duda, ello corresponde a un proceso de modernización que fue incapaz de hacer de la industria un eje rector en materia de generación de empleo, siendo esto, como se ha citado tantas veces, uno de los rasgos específicos del proceso de modernización capitalista tardío experimentado por los países del tercer mundo en la segunda mitad del siglo pasado. Más aún, como el mismo cuadro lo indica, durante la década de los noventa aconteció un proceso de desindustrialización, si se toman como indicadores válidos los números relativos que ponen en relación el total de la fuerza de trabajo ocupada en este sector con el conjunto de la fuerza laboral. De hecho, en términos relativos el empleo en el sector se contrajo en aproximadamente dos puntos porcentuales, aunque en términos absolutos la fuerza laboral inserta en él aumentó en poco menos de tres millones de trabajadores. La aparente paradoja es el resultado de que la población ocupada en el sector industrial creciera a un ritmo inferior que el conjunto de la población ocupada y, en particular, del sector más dinámico desde un punto de vista del empleo, a saber, el sector servicios. Sobre el particular es también

importante mencionar que el sector servicios logró una ganancia absoluta de aproximadamente 10 millones de ocupados y su tasa de crecimiento anual fue la más alta. En concreto, los datos revelan que a lo largo del periodo en estudio las actividades comerciales y de servicios atrajeron la mayor cantidad de fuerza de trabajo. Lo que viene a acentuar tendencias históricas de larga data que han sido ya ampliamente analizadas (De Oliveira y García, 2000).

Por otro lado, interesa destacar lo acontecido con la generación de empleo en el sector estrictamente agrícola. Como bien se observa en los datos consignados, el sector continuó siendo un polo de expulsión de fuerza laboral. De hecho en el periodo en estudio, en términos relativos, el sector tuvo una variación negativa cercana a los cinco puntos porcentuales y su tasa de crecimiento fue un poco menos de una tercera parte de la que experimentó por el conjunto de la fuerza de trabajo. Si bien en términos absolutos hubo un leve crecimiento del total de trabajadores en el sector agrícola, lo que interesa para efectos comparativos es observar lo acontecido con este sector en comparación con el resto de los sectores en estudio. Al realizar la comparación hay que reconocer que el empleo en el sector está prácticamente estancado en términos absolutos y en franco declive desde el punto de vista relativo. En el periodo en estudio en México se agudizó la tendencia a alejarse de una economía centrada en la actividad agropecuaria, al menos en lo que se refiere a la generación de empleos, pero también, como se vio en la primera sección de este capítulo, desde el punto de vista de la relevancia que tienen los ingresos agrícolas para el sustento de las familias “rurales”.

La imagen expuesta en el cuadro comentado es muy gruesa. Si se quisiera conocer el detalle de algunas tendencias específicas habría que desagregar la estructura del empleo. Datos procesados pero no incluidos en este texto muestran que el sector agropecuario ha enfrentado mayores dificultades para la generación de empleo. En términos absolutos se crearon en 11 años poco más de 200 000 empleos, lo cual genera en números relativos una pérdida de 4.4 puntos porcentuales; fue éste el subsector del mercado de trabajo que más decreció en todo el periodo. Al subsector ganadería no parecen haberle favorecido las transformaciones acontecidas durante la década si se evalúa su desempeño a partir de su potencial para la generación de empleo. Una vez más en términos absolutos el empleo en esta actividad apenas creció en poco menos de 500 000 empleos, sin embargo en números relativos el sector perdió presencia en el conjunto de la economía. La explotación forestal mostró un mayor dinamismo, no obstante tiene un peso prácticamente irrelevante en el conjunto de la estructura de empleo de la economía mexicana, y en términos relativos constituye un subsector estancado.

En pocas palabras, los dos subsectores más relevantes de la actividad agrícola se encuentran estancados o en franco retroceso desde el punto de vista de la generación de empleo, lo cual es consistente con las tendencias de descampesinización comentadas en la primera sección.

Es muy probable que la falta de dinamismo y la contracción relativa de la importancia del sector agropecuario en la estructura del empleo esté siendo inducida por la baja productividad de algunas de las actividades agrícolas, en particular las vinculadas al sector de productos tradicionales. Pero también es posible que se deba al impacto que produce el cambio en la estructura de precios agrícolas, resultado de la reducción de los subsidios dirigidos a este sector, aunado a la disminución de los aranceles y otras barreras de importación de productos de dicha naturaleza, todo lo cual podría estar forzando a grupos de población otrora vinculados a la actividad agrícola a reinsertarse en el mercado laboral en otros segmentos de la economía, cuando no a alimentar flujos migratorios internacionales inducidos por la demanda de empleo no calificado y con experiencia en el sector primario de la economía de Estados Unidos.

Para complementar la exposición sobre la estructura del mercado de trabajo es necesario dar cuenta de la modalidad de inserción de la fuerza laboral en el proceso productivo. Se ha argumentado que los procesos de cambio estructural profundizan la heterogeneidad ocupacional existente en los países latinoamericanos, a la vez que las reformas estructurales tienen efectos diferenciados, tanto sectoriales como por categoría ocupacional (García y De Oliveira, 2001; Infante, 1988; y Tokman, 1994).

Una forma de percibir lo que está aconteciendo en esta materia consiste en estudiar la dinámica de cada "categoría" de ocupación en el periodo en estudio. El cuadro IV.10 permite efectuar el análisis para el conjunto de la población ocupada. En general muestra que dos terceras partes de la fuerza laboral se insertaron en el mercado de trabajo como asalariados (asalariado no agropecuario y peón de campo); y que el sector más numeroso fue el del empleo asalariado no agropecuario. En términos relativos este último grupo generó empleo para un poco menos de 7 de cada 10 ocupados y su peso relativo en la estructura del empleo no cambió de manera sustantiva en el periodo en estudio.

La segunda modalidad de inserción ocupacional en la estructura de empleo mexicana lo constituye la categoría de trabajadores por cuenta propia, donde se agrupa alrededor de 20% del conjunto de la fuerza laboral. Más aún, como se observa en los datos, dicho grupo experimentó un crecimiento relativo que, aunque ligero, muestra una tendencia clara en el periodo. Ello indica que la creciente participación de la fuerza laboral que motivó la reducción del desempleo abierto en el periodo 1992-2002, comentada en la sección anterior, tuvo lugar fundamentalmente mediante el autoempleo. Es decir, la información sugiere que no fue el dinamismo de una pujante economía crecientemente globalizada lo que estuvo detrás de la recuperación de los niveles de empleo observados, sino más bien un movimiento "desde abajo", gestado por los propios hogares y la fuerza laboral para, probablemente, contrarrestar las tendencias a la exclusión laboral ocasionados por los procesos de reestructuración productiva en curso.

Cuadro IV.10
Población económicamente ocupada
según posición en la ocupación por año

<i>Posición</i>	<i>Absolutos</i>		<i>Porcentajes</i>		<i>Variación 1992- 2003</i>	<i>Tasa anual de crecimiento</i>
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>		
Asalariado no agropecuario	17 233 221	24 599 350	59.2	58.6	-0.6	2.7
Peón de campo	1 982 345	2 722 885	6.8	6.5	-0.3	2.5
Patrón establecimiento, 1 a 5 trabajadores	1 199 379	1 383 147	4.1	3.3	-0.8	1.2
Patrón establecimiento, 6 o más trabajadores	367 738	270 293	1.3	0.6	-0.6	-3.3
Trabajador por cuenta propia	5 939 011	9 557 242	20.4	22.8	2.4	3.4
Trabajador familiar no remunerado	2 225 399	3 209 948	7.6	7.6	0.0	2.8
Trabajador no familiar no remunerado	140 753	200 204	0.5	0.5	0.0	2.7
Cooperativista	30 332	40 606	0.1	0.1	0.0	2.3
Total	29 118 178	41 983 675	100.0	100.0		2.8

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

Cuadro IV.11
Población económicamente ocupada en actividades agrícolas según posición en la ocupación principal

<i>Rama agricultura</i>	<i>Absolutos</i>		<i>Porcentajes</i>		<i>Variación 1992- 2002</i>	<i>Tasa anual de crecimiento</i>
<i>Posición en la ocupación</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>		
Asalariado no jornalero	245 019	96 704	4.0	1.4	-2.6	-13.9
Peón de campo	1 982 345	2 593 949	32.0	37.4	5.5	2.1
Patrón establecimiento, 1 a 5 trabajadores	420 519	295 143	6.8	4.3	-2.5	-3.9
Patrón establecimiento, 6 o más trabajadores	189 934	51 806	3.1	0.7	-2.3	-24.2
Trabajador por cuenta propia	201 573	2 631 047	32.5	38.0	5.5	2.1
Trabajador familiar no remunerado	1 282 038	1 200 555	20.7	17.3	-3.4	-0.6
Trabajador no remunerado negocio no familiar	59 315	61 369	1.0	0.9	-0.1	0.3
Cooperativista	5 868	000	0.1	0.0		0.0
Total	6 200 772	6 930 573	100.0	100.0		1.0

Nota: Incluye agricultura, ganadería y silvicultura.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Como era de esperarse los patrones conforman el grupo más pequeño en términos de generación de empleo, tanto en cifras absolutas como relativas. Este dato es ya revelador por sí mismo, pues muestra una estructura del empleo marcadamente polarizada. Así, en 1992 tan sólo un poco más de 5 de cada 100 personas ocupadas lograban acceder a la categoría de patrón. Conforme las reformas estructurales han madurado el grupo ha tendido a reducirse aún más; la contracción observada ha sido más pronunciada en el grupo que supuestamente debería tener mayor capacidad empresarial (patronos cuyos establecimientos emplean a más de cinco trabajadores), el cual se redujo en términos relativos aproximadamente a la mitad. Esto indica, sin duda, que un creciente proceso de decantación dentro del sector empresarial está operando muy probablemente en contra de los patronos que carecen de recursos, contactos e información para competir en economías crecientemente globalizadas.

Una vez descrita la tendencia nacional es necesario volver la mirada a examinar lo que acontece en el sector agrícola para así entender el posible impacto de las transformaciones en estudio sobre la población campesina. Es claro que ello supone recortar el universo de la población en estudio y concentrarse sólo en el sector agrícola, tal y como fue advertido previamente. El cuadro IV.11 presenta la estructura del empleo agrícola a partir del eje de heterogeneidad ocupacional.

De la información consignada en el cuadro IV.11 resaltan los siguientes hechos: de entrada, la estructura de ocupaciones del sector agrícola parece estar polarizándose de forma creciente; primero se observa destrucción de empleo en el grupo de asalariado no jornalero, que probablemente integra profesiones como ingenieros, técnicos agropecuarios y similares; en segundo término se observa un notorio crecimiento de la fuerza laboral asalariada (jornaleros y peones de campo), lo cual puede ser congruente con procesos de transnacionalización de la estructura productiva agrícola como la profundización de la dinámica de expansión del capitalismo local; en tercer lugar, y de manera consistente con la tendencia nacional, se observa una marcada reducción del grupo de patronos, en particular los de establecimientos de mayor tamaño, lo cual nuevamente es consistente con la hipótesis de la decantación del sector empresarial y su polarización en términos sociales; cabe subrayar, sin embargo, que la tendencia es más acentuada que la nacional, pues de hecho el grupo que más velozmente se contrae es precisamente el de patronos de establecimientos de seis o más trabajadores. En cuarto término se observa la disminución del empleo en la ocupación dentro de la categoría de no remunerados, lo cual suele ser consistente con la reducción de las unidades productivas agrícolas de tipo empresarial, donde se tiende a concentrar una parte importante de este tipo de trabajadores, en particular en las más pequeñas. Y en quinto y último lugar se observa una recuperación del trabajo por cuenta propia, es decir, de la categoría de productor campesino independiente. Los datos parecen poner en evidencia las dificultades que enfrentan las pequeñas

unidades agrícolas de corte empresarial para subsistir a los procesos de apertura comercial y cambio estructural en curso. La información sugiere la hipótesis de que en ausencia de políticas efectivas de apoyo a la competitividad de tales grupos, éstos continuarán disminuyendo su presencia en la estructura del empleo y de la producción.

El último hallazgo parece contradictorio: ¿cómo entender la expansión del empleo por cuenta propia en el sector agropecuario cuando los datos analizados en la segunda sección mostraron que un creciente número de hogares depende cada vez menos de los ingresos generados por este tipo de actividades para atender sus necesidades vitales?; ¿es consistente la hipótesis de la descampesinización planteada en la primera sección? Cabe hacer al respecto una primera aclaración y posteriormente plantear tres posibles explicaciones tentativas.

La diferencia observada puede tener origen en el cambio de unidad de análisis. Así, en la segunda sección el estudio enfatiza lo acontecido con los hogares, en tanto que en ésta, el interés se desplaza hacia las modalidades individuales de participación de la fuerza de trabajo en el mercado laboral. Adicionalmente, en la segunda sección los cálculos se refieren al peso que tiene el ingreso agrícola monetario dentro del ingreso monetario total del hogar, en tanto que aquí los datos se refieren a la población ocupada, de manera tal que es muy factible encontrar un escenario en el que aumenta el empleo campesino independiente al mismo tiempo que disminuye su importancia en la generación de recursos económicos para el sustento del hogar.

Las tres explicaciones tentativas que se plantean son las siguientes: 1) Es probable que se esté en presencia de movimientos de decantación progresiva, producto de procesos de “movilidad social descendente”. Esta hipótesis sostendría que la recuperación del empleo en el sector campesino independiente (pequeños productores y cuentapropistas) se debe a que una parte, cuando no la totalidad de los empresarios agrícolas que no logran sostenerse, se refugia en el empleo agrícola independiente, lo cual es consistente con las hipótesis de decantación y polarización del grupo ya planteadas. 2) También es posible que estén operando cambios “nominales”, así, algunos trabajadores no remunerados podrían haber cambiado su estatus ocupacional en el periodo en estudio, con lo cual se mantendría la tendencia general aunque se alterarían los números relativos de cada categoría, como parece estar aconteciendo en el caso que nos ocupa. 3) Es presumible que las explicaciones no estén dando cuenta de la complejidad del fenómeno en su globalidad, motivo por el que cabe también suponer que debido a las crecientes dificultades de las unidades de producción campesina para generar ingresos que satisfagan las necesidades de reproducción del hogar, su respuesta inmediata sea incrementar el número de ocupados en este tipo de empleo, es decir, aumentar la oferta de empleo. Es sabido que las unidades de producción campesina suelen recurrir a tales prácticas a lo largo del tiempo. Si éste fuera el

caso se incrementaría la tasa de subutilización de la fuerza laboral y se generaría el espejismo de un mayor dinamismo en dichas ocupaciones, cuando lo que se incrementa en realidad es el trabajo a tiempo parcial y se oculta el desempleo abierto bajo esta modalidad de inserción parcial de la fuerza de trabajo en el mercado laboral (Standing, 1978).

La información disponible no permite estudiar estas hipótesis, sin embargo se puede desagregar más con el fin de analizar el comportamiento de la aparente contradicción identificada. Una de las desagregaciones posibles es la que organiza el material empírico según región, lo cual es pertinente dadas las diferencias en las estructuras productivas y la dinámica económica interregionales.¹⁷ El cuadro IV.12 contiene la información adecuada para realizar el análisis. Tras su lectura queda en evidencia que las tendencias hacia la salarización de la fuerza laboral agrícola están presentes en las tres regiones, aunque muestran diferencias de nivel y de celeridad en el ritmo en que tiene lugar el proceso. Así, el grado de salarización es mucho más elevado en el norte que en las otras dos regiones, como también lo es el ritmo con el que avanza el proceso, lo que no constituye una novedad, dada la mayor presencia de la agroindustria de exportación en la región. Si se examinan con cuidado los datos se observa que en 2002 poco más de la mitad de la fuerza laboral agrícola de la región norte era asalariada, mientras que en el sur, la región de menor salarización, el dato se situaba precisamente en la mitad, pues sólo la cuarta parte de la fuerza laboral se insertaba en el mercado conforme a ese estatus. La información muestra una asociación directa entre el grado de salarización y el de profundización de la economía de mercado regional: cuanto más expandido y generalizado sea el segundo, más intensa será la tendencia de salarización de la fuerza laboral. En tales casos es evidente que la descampesinización se traduce en proletarización agrícola. Sin embargo esto no resulta tan claro en las regiones de menor desarrollo social y productivo, donde las lógicas de mercado se funden con la presencia de dinámicas socioculturales y patrones de tenencia comunal de la tierra que dificultan los procesos de destrucción de la actividad campesina, al menos en el plano de la generación de empleo.

También destacan en el cuadro los procesos diferenciales en el comportamiento de los patrones. En el norte, los patrones de unidades agrícolas “pequeñas” (de 1 a 5 asalariados) parecen estar en mejor posición para enfrentar una mayor competencia internacional, contra lo que se observa en el sur y en el centro. No sucede lo mismo con los patrones que tienen unidades productivas más grandes (desde la perspectiva del volumen de empleo generado), ya que experimentan severas contracciones en las tres regiones, aunque sus pérdidas relativas son ligeramente más pronunciadas en el sur. Los datos sugieren que en el mundo agrícola las

¹⁷ Los datos de las ENIGH no permiten estudiar las diferencias intrarregionales por falta de representatividad estadística de las muestras dentro de las regiones.

unidades productivas de menor tamaño tienen mayor flexibilidad de adaptación debido quizás a que pueden recurrir a prácticas de explotación de la fuerza laboral familiar, o tal vez a que se encuentran en circuitos productivos que no están siendo muy afectados por la apertura comercial ni enfrentan la competencia de compañías transnacionales, dados los mercados en que colocan su producción.

Cuadro IV.12
Población económicamente ocupada en actividades agrícolas
según posición en la ocupación por región (porcentajes)

<i>Rama agricultura</i>	<i>Norte</i>		<i>Sur</i>		<i>Centro</i>	
<i>Posición en la ocupación</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
Asalariado no jornalero	5.3	3.9	1.0	0.4	4.9	1.4
Peón de campo	41.4	51.6	17.7	24.3	35.7	41.8
Patrón establecimiento de 1 a 5 trabajadores	5.5	5.7	5.7	3.7	7.7	4.3
Patrón establecimiento 6 o más trabajadores	2.5	0.4	3.2	0.5	3.2	1.0
Trabajador por cuenta propia	30.0	23.9	44.9	53.0	27.6	32.6
Trabajador familiar no remunerado	14.4	12.8	27.2	17.7	19.5	18.0
Trabajador no remunerado negocio no familiar	0.5	1.6	0.3	0.4	1.4	1.0
Cooperativista*	0.4	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: Incluye agricultura, ganadería y silvicultura.

* ENIGH 2002 no reporta ningún ocupado en esta categoría.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Sin embargo, los cambios fundamentales son los acaecidos con los productores campesinos. Como hemos mencionado, el grupo está compuesto en realidad

por tres de las subcategorías de ocupación presentadas en el cuadro (cuenta-propistas, no remunerados y cooperativistas). En cuanto a los trabajadores no remunerados, el único cambio notable tiene lugar en el sur, pues en las otras dos regiones no parece haber modificaciones sustantivas si se considera a los dos subgrupos que componen la categoría. En el sur, el subgrupo de trabajadores no remunerados, en establecimientos familiares, es decir, la mano de obra familiar que movilizan las unidades de producción campesina para atender las labores productivas propias, experimentó una merma considerable. Es probable que haya seguido tres rutas o movimientos: la salarización; el cambio de estatus hacia el de productor independiente, y la migración extrarregional. Los datos disponibles no permiten esclarecer esta tendencia. No obstante, sabemos que en el periodo la región no ha experimentado un auge en materia de inversiones productivas ligadas a la agricultura de exportación, ni tampoco a la modernización productiva de la agricultura tradicional. No se han desarrollado procesos de industrialización o similares, ni programas masivos de redistribución de tierras que permitieran la recomposición directa de ese segmento del campesinado. De ahí que la hipótesis más factible apunte hacia los cambios de estatus.

Finalmente, en cuanto al grupo directamente de interés, el de los productores campesinos independientes (por cuenta propia), se perciben comportamientos muy disímiles entre las regiones. En el norte se nota claramente una disminución de ese tipo de productores. Es aquí donde el proceso de descampesinización no sólo implica la disminución relativa de la contribución de la producción agrícola independiente a la economía familiar, sino también un cambio en el estatus social del productor. Sin embargo, en las otras dos regiones acontece lo contrario: el número de quienes pertenecen a la categoría "trabajadores agrícolas por cuenta propia" se incrementa, y es más pronunciado el cambio en la Región Sur. Dos explicaciones posibles cabe mencionar aquí. En ambas regiones, a diferencia de lo que acontece en la Región Norte, la fuerza laboral agrícola se incrementó en el periodo de estudio. Mientras en la Región Norte la fuerza laboral agrícola disminuyó a una tasa anual de 3.2%, en el sur tuvo un crecimiento de 4.7% y en el centro de 2.3%, lo que indica que en esas regiones la agricultura sigue siendo un polo de atracción de fuerza laboral, aunque claro está, no la única fuente de empleo.

Si bien ello ayuda a entender por qué tiene lugar el crecimiento del empleo agrícola, no constituye una explicación que dé cuenta de la evolución del empleo agrícola independiente (pequeña producción campesina). Al respecto, una hipótesis sería la siguiente: en estas regiones y en particular en el sur, los niveles de pobreza son más altos, especialmente en el sector agrícola. En ausencia de otras oportunidades de trabajo, la única salida que tienen los hogares para movilizar sus recursos humanos hacia el mercado laboral es reinsertarlos en las unidades de producción familiar. Dichas prácticas acentúan el predominio de lógicas de subsistencia, pero también de desempleo disfrazado, pues es también probable que

si ello ocurre la productividad marginal de los nuevos trabajadores sea muy baja, cuando no nula (Lewis, 1960). Todo ello explicaría también la alta incidencia de la pobreza de patrimonio entre los productores campesinos independientes en el país y particularmente en las regiones donde más se expande este tipo de inserción ocupacional.

Otra explicación, no contrapuesta a la anterior, implica el reconocimiento que las unidades socioproductivas de tipo campesino regidas por lógicas de subsistencia tienen una mayor capacidad de resistencia frente a los cambios provocados por la reestructuración económica en curso. Dicha capacidad provendría del predominio de la lógica de reproducción simple entre el campesinado. De ser cierto esto, el incremento del número de personas vinculadas a la producción agrícola independiente en el sur y en el centro no tendría que traducirse en mayores ingresos agrícolas en el hogar, sino básicamente en la consolidación de estrategias de sobrevivencia. Estas unidades de reproducción familiar logran ser efectivas en cuanto a brindar más empleo, pero al costo de generar procesos de pauperización sostenida en el largo plazo. Si fuera así, entonces la persistencia de las unidades de producción de campesinado independiente en las dos regiones sería uno de los mecanismos por los cuales en el nuevo esquema de desarrollo económico se generan procesos de exclusión social en el mundo rural. En concreto, su crecimiento estaría indicando un fuerte proceso de dualización socioproductiva, pues la economía estaría dando lugar a un segmento moderno, globalizado y altamente competitivo, que podríamos denominar “sector transable”, al mismo tiempo que crea las condiciones para la reproducción de un segmento organizado en torno a la economía de pobres: pobres que producen para pobres, pues es ampliamente conocido que la gran mayoría de los campesinos independientes de las regiones sur y centro, y no pocos del norte, enfrentan dificultades mayores en materia de acumulación, productividad y competitividad. Su fortaleza relativa proviene, precisamente, de que atienden una demanda insolvente que no constituye un polo económico de interés para las empresas globalizadas o altamente productivas.

En relación con esto no sólo interesa conocer los cambios en la estructura del empleo, sino relacionarlos con el impacto de las nuevas dinámicas de los mercados laborales sobre el nivel de bienestar de la fuerza de trabajo según los umbrales de pobreza escogidos. Una primera opción consiste en analizar cuánta pobreza se genera en el interior de cada sector productivo. El cuadro IV.13 presenta información al respecto.

Cuadro IV.13
Población ocupada según rama de actividad
y condición de pobreza de patrimonio

<i>Rama</i>	<i>Absolutos</i>		<i>Porcentajes</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
<i>Pobres</i>				
Agricultura	4 635 645	5 374 412	74.8	77.5
Industria	4 593 848	4 936 620	56.3	45.0
Servicios	6 408 736	8 104 081	43.4	33.7
Total	15 638 229	18 415 113	53.7	43.9
<i>No pobres</i>				
Agricultura	1 565 127	1,556,161	25.2	22.5
Industria	3 568 466	6 045 484	43.7	55.0
Servicios	8 346 356	15 966 917	56.6	66.3
Total	13 479 949	23 568 562	46.3	56.1

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Se observa que mientras los sectores, servicios e industria siguen una clara tendencia hacia la reducción de la pobreza, más pronunciada en el primero de ellos, acontece lo contrario en el sector agrícola, donde la incidencia de la pobreza entre la población ocupada se incrementó levemente a lo largo del periodo tanto en términos absolutos como relativos, lo cual viene a confirmar que el desempeño del sector durante el periodo en estudio no fue positivo si se le evalúa en cuanto a su efectividad para estimular dinámicas de integración socioproductivas que contribuyan a la superación de la pobreza.

Si se dirige la mirada ahora hacia las regiones (cuadro IV.14) se observarán comportamientos dignos de análisis. Así, en el norte, se reduce en términos absolutos la población ocupada en la agricultura y en condición de pobreza, pero ocurre lo contrario con los números relativos, pues aquí se experimenta un incremento

de cinco puntos porcentuales. Este comportamiento, en apariencia anómalo, es explicable a nuestro juicio porque probablemente el sector agrícola de esa región se esté decantando. Como resultado de ello la población ocupada más pobre tiene menos oportunidad de movilizarse hacia los demás sectores económicos porque sus competencias laborales no son reconocidas en otros mercados. Quizás, la información también esté apuntando hacia la presencia de un segmento de economía de pobreza agrícola en la región norte, que no ha podido ser superado pese a la creciente presencia de compañías agrícolas globalizadas en la zona.

Sucede lo contrario con el comportamiento de los sectores industria y servicios en la región norte; en ellos, la fuerza laboral experimentó un proceso de mejoría en su condición social, a juzgar por el comportamiento del indicador de pobreza analizado. En síntesis, en el norte hay menos población ocupada en la actividad agrícola, pero la pobreza se extiende entre la fuerza laboral que queda inserta en este sector productivo. Falta todavía analizar con más detalle cómo afecta esto a los diferentes grupos de la población ocupada.

Por otro lado, tanto en el sur como en el centro los comportamientos son los esperados. En estas regiones la incidencia de la pobreza vinculada al sector primario es más elevada que en el caso de la zona norte, y siempre el sur está en el primer lugar. Es decir, la población ocupada que se vincula con el sector agropecuario de la región sur enfrenta los niveles más altos de pobreza; es sólo uno de cada 10 trabajadores insertos en el sector quien logra escapar a este flagelo. Dicho en otros términos, en el sur la pobreza se encuentra generalizada en la fuerza laboral agrícola.

El centro ocupa una posición intermedia, aunque también la pobreza está generalizada entre quienes integran la fuerza laboral, ya que tres cuartas partes de la ocupada en la agricultura en la región se encuentran en condición de pobreza de patrimonio. Las cifras relativas muestran una total estabilidad en las dos últimas regiones y proyectan la imagen de que no han ocurrido cambios importantes. Sin embargo, esta imagen de estabilidad es de orden fenoménico. Recuérdese que en las dos regiones aumentó la fuerza laboral vinculada a la agricultura, de manera tal que el hecho de que se mantengan estables los números relativos implica necesariamente que la pobreza de patrimonio de la población ocupada en el sector agrícola se incrementó, como también puede observarse en el cuadro IV.14. En términos absolutos eso implica que en el sur había 470 084 más pobres ocupados en la agricultura en 2002 que en 1992, mientras que en el centro la cifra es un poco menor y llega a 364 807 trabajadores agrícolas más en condición de pobreza. Los datos podrían ser interpretados como evidencia a favor de la hipótesis planteada anteriormente, según la cual con la incorporación de fuerza de trabajo en el sector primario en las regiones sur y centro, éstas constituyen un polo de reproducción de la pobreza, al tiempo que afianzan un segmento productivo regido por dinámicas de subsistencia en contextos de pobreza generalizada.

Cuadro IV.14
Población ocupada pobre de patrimonio
según rama de actividad y región

<i>Zona /rama</i>	<i>Absolutos</i>		<i>Porcentajes</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
<i>Norte</i>				
Agricultura	524 317	428 192	50.0	55.0
Industria	688 146	832 015	40.3	28.8
Servicios	1 138 355	1 214 703	33.7	23.9
Total	2 350 818	2 474 910	38.3	28.3
<i>Sur</i>				
Agricultura	1 426 824	1 896 908	87.9	87.8
Industria	701 540	869 282	78.5	69.8
Servicios	933 808	1 362 528	57.9	49.7
Total	3 062 172	4 128 718	74.1	67.2
<i>Centro</i>				
Agricultura	2 684 505	3 049 312	76.1	76.4
Industria	3 204 162	3 235 323	57.6	47.3
Servicios	4 336 573	5 526 850	44.4	34.0
Total	10 225 240	11 811 485	54.2	43.6

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Para ahondar en esta dirección es necesario reconstruir las dinámicas específicas de la pobreza de patrimonio según la heterogeneidad ocupacional existente en el mercado de trabajo. Una primera presentación de esta información aparece en el cuadro IV.15.

Cuadro IV.15
Población económicamente ocupada en actividades
agrícolas pobres de patrimonio según posición en la ocupación

<i>Rama: agricultura</i>	<i>Absolutos</i>		<i>Porcentajes</i>	
<i>Posición en la ocupación: pobres</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
Asalariado no jornalero	162 428	61 640	66.3	63.7
Peón de campo	1 639 199	2 113 306	82.7	81.5
Patrón establecimiento, 1 a 5 trabajadores	273 686	138 805	65.1	47.0
Patrón establecimiento, 6 o más trabajadores	92 823	13 559	48.9	26.2
Trabajador por cuenta propia	1 405 468	2 025 846	69.7	77.0
Trabajador familiar no remunerado	998 117	972 467	77.9	81.0
Trabajador no remunerado negocio no familiar	58 820	48 789	99.2	79.5
Cooperativista*	5 104	000	87.0	n.d.
Total	4 635 645	5 374 412	74.8	77.5

Nota: Incluye agricultura, ganadería y silvicultura.

* La ENIGH 2002 no reporta ningún ocupado en esta categoría.

n.d. = no se aplica.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Es importante observar en el cuadro que cuatro de las categorías ocupacionales experimentaron reducciones en los niveles relativos de pobreza: los asalariados agrícolas no jornaleros, las dos categorías de patrones, y uno de los subgrupos de trabajadores no remunerados (negocio no familiar). Téngase presente que excepto en este último grupo (cuyo peso relativo en el conjunto de la estructura del empleo es insignificante porque representa 1% del total de la fuerza laboral), las otras tres categorías ocupacionales se convirtieron en fuentes de expulsión de fuerza de trabajo. Es decir, la reducción de la pobreza de patrimonio acaecida en ellos es producto del proceso de decantación ocurrido en su interior, según el cual sólo

subsisten los grupos de mayor productividad y competitividad dentro de las categorías ocupacionales analizadas, algo que puede también interpretarse como un síntoma de polarización socioocupacional. Caso aparte lo constituye la evolución de la pobreza de la población agrícola asalariada (peones de campo y jornaleros), pues si bien en términos relativos este grupo vio reducirse su pobreza en un punto porcentual, no ocurrió lo mismo en cifras absolutas, pues aquí el número de pobres se incrementó en poco menos de medio millón de trabajadores.

Por otro lado, en las categorías ocupacionales restantes, donde precisamente se concentran los pequeños productores campesinos, la pobreza de patrimonio tendió a incrementarse en el periodo en estudio, lo cual explica el porqué de que la incidencia en el sector agrícola en su conjunto haya sido mayor en 2002 que en 1992. Y fue precisamente en el subgrupo de trabajadores agrícolas por cuenta propia, que son en la jerga cotidiana los campesinos, donde la pobreza se incrementó de manera más pronunciada en el periodo. Así, en términos absolutos 620 378 campesinos pasaron a engrosar las filas de los pobres de patrimonio durante el mismo. Nuevamente el dato arroja evidencia a favor de la hipótesis de pauperización creciente de este grupo de población. Si la tendencia no se revierte es muy probable que la pobreza estructural de orden agrícola genere un proceso sostenido de exclusión social.

Si se traslada la atención hacia las dinámicas regionales se observan especificidades en cuanto al potencial del sector agrícola para generar bienestar o exclusión social. Así, en el norte —con excepción de tres subgrupos: los asalariados no jornaleros, los asalariados agrícolas (jornaleros) y los campesinos— se incrementó la pobreza entre la población ocupada en términos relativos; el resto de las inserciones ocupacionales mostraron un comportamiento favorable. Es muy probable que ello sea resultado del proceso de decantación que se experimentó en estas subcategorías, en particular los patrones. No obstante cabe destacar que en este caso el incremento relativo en las cifras de pobreza se corresponde con una merma en términos absolutos, producto de la reducción del empleo agrícola en la región. La incidencia de pobreza regional es consistente con lo ya descrito, ya que en el norte las cifras para todas las categorías de ocupación son menores que las de las otras dos regiones.

En el sur, a diferencia del norte, la pobreza se incrementa en términos relativos en tres subcategorías: los asalariados no jornaleros, los campesinos independientes (trabajador por cuenta propia) y los trabajadores familiares no remunerados. Llama la atención la reducción de la incidencia de pobreza entre los trabajadores agrícolas asalariados (jornaleros), lo cual lleva a pensar que este tipo de inserción ocupacional podría contribuir a favorecer los procesos de movilidad social ascendente de la población ocupada pobre.

Cuadro IV.16
Población económicamente ocupada en actividades agrícolas;
pobres agrícolas según posición en la ocupación y región

<i>Posición en la ocupación: pobres</i>	<i>Norte</i>		<i>Sur</i>		<i>Centro</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
Asalariado no jornalero	39.4	64.9	82.3	90.0	73.5	58.9
Peón de campo	52.8	64.0	94.7	87.8	90.3	83.7
Patrón establecimiento, 1 a 5 trabajadores	29.3	9.5	78.5	54.3	68.1	53.4
Patrón establecimiento, 6 o más trabajadores	41.3	0.0	86.3	58.0	33.3	19.8
Trabajador por cuenta propia	49.8	50.5	86.0	87.7	64.0	71.4
Trabajador familiar no remunerado	53.1	43.1	89.0	96.0	76.1	78.3
Trabajador no remunerado negocio no familiar	100.0	82.2	94.1	76.8	99.5	79.3
Cooperativista*	83.5	0.0			95.0	
Total	50.0	55.0	87.9	87.8	76.1	76.4

Nota: Incluye agricultura, ganadería y silvicultura

* La ENIGH 2002 no reporta ningún ocupado en esta categoría.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Cabe subrayar sin embargo que la incidencia de pobreza en este tipo de ocupación sigue siendo abrumadora, pues pese a la mejoría observada, 88 de cada 100 trabajadores que se insertan en el mercado laboral en condiciones de salari-

zación agrícola están afectados por la pobreza de patrimonio; la incidencia más elevada de la pobreza corresponde a los jornaleros agrícolas en las tres regiones. Las dos subcategorías más importantes desde el punto de vista de concentración de la fuerza de trabajo campesina (productores por cuenta propia y familiares no remunerados) también experimentaron un crecimiento en la incidencia de la pobreza, lo cual indica nuevamente que en la Región Sur el crecimiento del empleo campesino independiente genera pobreza.

Finalmente, en el centro, la dinámica social parece haber seguido el mismo patrón que en la Región Sur, pues en términos relativos la incidencia de la pobreza disminuyó entre la población asalariada (no agrícola y jornaleros) al igual que entre los patrones agrícolas. Sin embargo entre estos últimos las incidencias siguen siendo mucho más altas que las experimentadas en el norte, aunque parecen moverse en la misma dirección: la decantación del grupo a favor de los más competitivos, lo cual explicaría la reducción de pobreza en dicha categoría ocupacional. De igual manera la incidencia de la pobreza crece entre las categorías ocupacionales directamente ligadas a las unidades de producción campesina de subsistencia, de ahí que pueda extraerse la misma conclusión sustantiva que en la Región Sur, donde la expansión del sector campesino va acompañada de procesos generalizados de pauperización en ese grupo. Las tendencias de la dinámica social que se observa entre la población ocupada que se inserta en el sector agrícola mexicano a lo largo de la república se pueden resumir como “polarización más exclusión social”.

Al inicio de este acápite expusimos que en los países en desarrollo el mercado no suele ajustarse por la vía del desempleo abierto; en su lugar son otros los mecanismos que cumplen tal función. Observamos además el dinamismo de la autogeneración de empleo dentro del conjunto de la economía y la producción de subsistencia en el sector agrícola. Queda pendiente aún analizar otro de los mecanismos que suelen operar en estos contextos: la inserción a tiempo parcial de la fuerza laboral en el mercado de trabajo. Para observar tal fenómeno se ha separado a la población ocupada en dos grupos: los que tienen jornadas iguales o superiores a 48 horas —lo que indica la presencia de puestos de trabajo de tiempo completo— y su contraparte, los trabajadores que laboran tiempo parcial, definido aquí como jornadas laborales menores de 48 horas.

El cuadro IV.17 presenta la información pertinente. Se puede notar claramente la profundidad del problema comentado, puesto que uno de cada dos trabajadores que se encuentran en condición de ocupación no logra desempeñar jornadas de tiempo completo. Tal fenómeno constituye uno de los rasgos estructurales del funcionamiento del mercado de trabajo, a juzgar por la extensión del mismo. Las transformaciones económicas y sociales en curso no parecen estar contribuyendo a atenuar y contrarrestar dicho fenómeno, sino a incrementarlo, lo que sugiere que la subutilización del factor trabajo mantiene un carácter sistémico para las transformaciones productivas y económicas desencadenadas en los años noventa.

Cuadro IV.17
Población ocupada según duración de jornada laboral por semana en la ocupación principal y pobreza de patrimonio

<i>Jornada-pobreza</i>	<i>Total</i>		<i>Porcentajes</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
<i>PEO</i>				
48 horas y más	14 343 616	20 641 525	50.3	49.2
Menos de 48 horas	14 149 328	21 342 150	49.7	50.8
Total	28 492 944	41 983 675	100.0	100.0
<i>48 horas y más</i>				
No pobres	6 433 548	6 728 546	44.9	56.7
Pobres	7 910 067	7 420 782	55.1	43.3
Total	14 343 615	14 149 328	100.0	100.0
<i>Menos de 48 horas</i>				
No pobres	6 728 546	11 872 433	47.6	55.6
Pobres	7 420 782	9 469 717	52.4	44.4
Total	14 149 328	21 342 150	100.0	100.0

Nota: No incluye 635 235 casos que en 1992 no reportan duración de la jornada laboral.
Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

Si ya antes se había comentado que la recuperación de los niveles de empleo constatados en el periodo en estudio tuvo lugar gracias al dinamismo del empleo por cuenta propia (presumiblemente de subsistencia tanto en el mundo urbano como en el rural), ahora habría que agregar que el empleo de tiempo parcial ha crecido más velozmente. Es decir, la recuperación del empleo ha tenido lugar en un contexto donde la subutilización del factor trabajo se incrementa, y genera así nuevas condiciones estructurales para la reproducción de un numeroso contingente de fuerza laboral excedente.

Lo anterior ayuda a entender, aunque parcialmente, la inexistencia de una asociación directa entre el empleo, la condición de ocupación, y la pobreza de patrimonio. Dicho dato se corrobora al contrastar la duración de la jornada laboral con la condición de pobreza de la población ocupada. Nótese que la tendencia se mueve en el sentido esperado, pues los pobres incrementaron en número absolutos su participación en la ocupación de tiempo parcial, en tanto que la participación de los no pobres se dio entre los ocupados plenos, cambiando los patrones observados en 1992. Más allá de este cambio de tendencia, que en sí mismo resulta revelador, debe observarse que la subutilización de la fuerza de trabajo se encuentra ampliamente extendida tanto entre los ocupados pobres como entre los no pobres, lo que lleva a concluir que se trata de un rasgo general de la estructura y la dinámica del empleo en México.

Cuadro IV.18
Población económicamente ocupada según duración
de la jornada laboral semanal de la ocupación principal

<i>Grupo/horas semanales</i>	<i>Absolutos</i>		<i>Relativos</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
de 1 a 14	1 438 813	3 435 251	5.0	8.2
15 a 30	4 514 638	6 897 356	15.8	16.4
31 a 47	8 195 877	11 009 543	28.8	26.2
48 y más	14 343 616	20 641 525	50.3	49.2
<i>Total</i>	<i>28 492 944</i>	<i>41 983 675</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Nota: No incluye 625 235 casos con jornada laboral ignorada en 1992.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la ENIGH, 1992 y 2002.

Ahora bien, si se quiere analizar la profundidad de dicho fenómeno debe desagregarse el tipo de subempleo. Para efectos analíticos se ha dividido la información en cuatro subgrupos, tal como se presenta en el cuadro IV.18, en donde se advierte que la subutilización de la fuerza laboral no sólo se incrementó en el periodo en estudio, sino que también se presentó un proceso de polarización “laboral”. Así, mientras los empleos en donde se labora más de 30 horas semanales han disminuido en términos relativos, acontece lo contrario con los empleos de

tiempo parcial por debajo de este “umbral”. Nótese, además, que la relación entre la generación de empleo y la duración de la jornada laboral es inversa, pues a menor duración de la jornada laboral corresponde mayor crecimiento relativo de puestos de trabajo de tiempo parcial. Es decir, la subutilización del factor trabajo no sólo se extendió sino que también se profundizó en el periodo de estudio.

Cuadro IV.19
Población ocupada según duración de jornada laboral por semana en la ocupación principal según rama de actividad

<i>Jornada/pobreza</i>	<i>Total</i>		<i>Porcentaje</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
<i>Agricultura*</i>				
48 horas y más	2 723 823	2 481 094	43.9	35.8
Menos de 48 horas	3 476 949	4 449 479	56.1	64.2
Total	6 200 772	6 930 573	100.0	100.0
<i>Industria**</i>				
48 horas y más	4 862 355	6 547 991	59.6	59.6
Menos de 48 horas	3 299 959	4 434 113	40.4	40.4
Total	8 162 314	10 982 104	100.0	100.0
<i>Servicios</i>				
48 horas y más	7 382 673	11 612 440	50.0	48.2
Menos de 48 horas	7 372 419	12 458 558	50.0	51.8
Total	14 755 092	24 070 998	100.0	100.0

* Incluye agricultura, ganadería y silvicultura.

** Incluye caza y pesca.

Fuente: Elaboración propia con base en las ENIGH, 1992 y 2002.

Es preciso ahora concentrar la mirada en las diferencias sectoriales. Como se muestra en el cuadro IV.19, es allí donde se hace evidente que las mayores dificultades para la generación de puestos de jornada completa se concentran en la agricultura. En dicho sector, los empleos de tiempo completo disminuyeron tanto en términos absolutos como relativos y se expandieron considerablemente las ocupaciones de tiempo parcial. Las cifras absolutas del sector agrícola son contundentes. El empleo de tiempo parcial creció en aproximadamente un millón de puestos de trabajo en el periodo en estudio, en tanto que entre los puestos de trabajo de jornada completa hubo una pérdida de cerca de 300 000. Como resultado de ello poco menos de dos terceras partes de la fuerza de trabajo del sector agrícola enfrentan problemas de subutilización de su capacidad productiva. No ha acontecido lo mismo con la dinámica del sector industrial ni con la de servicios. En el industrial no se observan cambios significativos en términos relativos, sino más bien de estabilidad, lo contrario de lo que ocurre en la agricultura.

En el sector servicios ha disminuido la presencia del empleo de tiempo completo en términos relativos al mismo tiempo que se ha incrementado el de tiempo parcial. No obstante los cambios son aún muy leves, pues en números absolutos se mantiene cierto equilibrio entre la generación de puestos de trabajo de tiempo parcial y de tiempo completo. La visión de conjunto indica que en la agricultura, y en mucho menor medida en el sector servicios, se concentra el grueso de los trabajadores de tiempo parcial, o por decirlo de otra manera, en donde la subutilización del factor trabajo es más aguda. Esto evidencia que en la economía mexicana en su conjunto, y mayormente en el sector agrícola, hay un pronunciado desbalance entre la oferta y la demanda de empleos que da lugar a la presencia de un excedente laboral muy numeroso. Los cambios económicos ocurridos no parecen haber limitado la expansión de la población excedentaria, por el contrario, podrían estar creando condiciones para su persistencia y ampliación, debido al mayor dinamismo de los empleos de tiempo parcial. Si este comportamiento llegara a consolidarse, en el mediano plazo estaríamos muy probablemente frente a procesos agudos de polarización laboral además de la polarización social. Todo ello dificultaría aún más la capacidad que tiene el sistema económico para por sí solo crear dinámicas de integración y de movilidad social ascendente.

Si se toman en cuenta las diferencias regionales (cuadro IV.20) se observa que en el norte, pese a su mayor dinamismo económico y a la presencia de empresas transnacionales altamente competitivas, no se ha logrado revertir la relación entre el empleo de tiempo parcial y el de tiempo completo. Los datos muestran que en la región, uno de cada dos miembros de la población ocupada se emplea en un trabajo de tiempo parcial, y la evidencia indica que estas proporciones no están cambiando con el tiempo, pues ambos grupos tienen una tasa de crecimiento anual de 2.7%. La información podría estar indicando que la mayor inserción de la región en los circuitos de economía globalizada no conduce a la reducción

de los excedentes laborales, sino más bien a su persistencia. Quizás tal comportamiento obedezca a que el hecho mismo de la existencia de un abundante excedente laboral se haya tornado sistémico en estos circuitos productivos, por dos razones: primero, la creciente volatilidad de los mercados hace que la producción experimente ciclos de alta y baja demanda. En este sentido, contar con una amplia reserva de fuerza laboral se vuelve un factor estratégico para garantizar la competitividad de estas empresas en los periodos de alza de los mercados. En segundo término, es ampliamente conocida la función que puede ejercer el excedente laboral para mantener deprimidos los salarios en los sectores modernos y globalizados, en tanto que ofrecen la posibilidad de competir en los mercados globales no sólo con productividad y calidad, sino también sosteniendo bajos los precios de los bienes y servicios elaborados en tales contextos.

En el sur se observa un desbalance en el ritmo de crecimiento de los empleos de tiempo completo en comparación con los de tiempo parcial. La información muestra que en términos absolutos y relativos la generación de puestos de trabajo estuvo concentrada de manera preponderante en los empleos de tiempo parcial, es decir, en procesos de integración laboral que favorecen la subutilización del factor trabajo. El desajuste es muy notorio, pues mientras el empleo de tiempo completo apenas logró crecer a una tasa anual de 1.3%, el de tiempo parcial la triplicó con 4.4%. Si se examinan los resultados teniendo en cuenta que los empleos agrícolas fueron los que más crecieron en la región, y dentro de ellos particularmente los asociados con la producción campesina independiente, la hipótesis de que este tipo de unidad productiva constituye una válvula de escape al desempleo cobra mayor solidez empírica.

Algo similar acontece en el caso de la región centro, sin embargo aquí las diferencias entre la expansión del empleo de tiempo parcial y la del de tiempo completo no son tan agudas como en el sur, pues mientras uno crece a una tasa anual de 2.7%, el otro lo hace a un ritmo de 2.9%, lo cual en términos absolutos y relativos genera una distribución muy pareja de la población ocupada en ambos tipos de empleo. Sin embargo no se debe pasar por alto el fuerte desajuste entre la oferta y la demanda de empleo en la región, pues la oferta está a todas luces por encima de la capacidad con que cuenta la economía de la región para satisfacer cabalmente los requerimientos de puestos de trabajo de tiempo completo.

Cuadro IV.20
Población ocupada según duración de la jornada
laboral por semana en la ocupación principal por región

<i>Región</i>	<i>Total</i>		<i>Porcentaje</i>	
	<i>1992</i>	<i>2002</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
<i>Norte</i>				
48 horas y más	3 171 702	4 541 139	51.7	51.9
Menos de 48 horas	2 963 643	4 202 259	48.3	48.1
Total	6 135 345	8 743 398	100.0	100.0
<i>Sur</i>				
48 horas y más	2 363 668	2 750 672	57.2	44.7
Menos de 48 horas	1 766 612	3 397 732	42.8	55.3
Total	4 130 280	6 148 404	100.0	100.0
<i>Centro</i>				
48 horas y más	9 433 481	13 349 714	50.0	49.3
Menos de 48 horas	9 419 072	13 742 159	50.0	50.7
Total	18 852 553	27 091 873	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en las ENIGH, 1992 y 2002.

Dicho de manera sucinta, con las diferencias regionales acotadas es notorio que la estrategia de los hogares de movilizar más recursos hacia el mercado laboral parece ser efectiva sólo en términos de empleos de tiempo parcial, muchos de los cuales muestran una fuerte asociación con la pobreza de patrimonio comentada ya. Las actividades agrícolas constituyen el sector de la economía en donde más se han extendido el excedente y la subutilización de la fuerza laboral y, no casualmente, también la pobreza de patrimonio. En un contexto así la hipótesis de la devaluación relativa de los recursos de los hogares pobres en años de cambio estructural tiene asidero empírico. Es decir, en su intento por paliar o contrarres-

tar las tendencias de deterioro social, los hogares movilizan más fuerza laboral; si bien ésta logra ingresar al mercado de trabajo, lo hace en condiciones de subempleo, con lo cual a la postre no se alcanza el fin buscado pero sí se incrementa el excedente de fuerza laboral. El incremento tiene lugar, en el caso del sector agrícola, en contextos de pobreza masificada, lo que revela el carácter perverso que en términos de bienestar social llega a tener este tipo de participación de la fuerza laboral en el mercado de trabajo.

EDUCACIÓN, POBREZA Y HOGARES AGRÍCOLAS

En 1993, México, siguiendo una tendencia muy acentuada en la legislación escolar internacional, extendió la obligatoriedad de la enseñanza a la finalización del ciclo de secundaria, e incluyó la realización de un año de educación preprimaria o preescolar. Los nueve primeros años fueron definidos como educación básica y el Estado asumió la responsabilidad de asegurar la igualdad de oportunidades de acceso a la población potencialmente demandante. La normativa constitucional aprobada respondió en los hechos a las propias estrategias de las familias, que a lo largo de los años ochenta habían reflejado su interés en que los hijos accedieran progresivamente a la educación secundaria y la completaran, como un mecanismo para lograr la movilidad social ascendente en la siguiente generación.

Paralelamente, el Estado continuó y reforzó sus programas de educación de adultos mediante los cuales se ofrecieron alternativas de educación media (inferior y superior) más flexibles en horarios y rutinas para que quienes lo desearan pudieran cursar y concluir los dos ciclos.

El periodo analizado incluye la primera década de vigencia plena de las nuevas obligaciones en esta materia, tanto para el Estado como para las familias, y debería mostrar cómo ha repercutido tan singular esfuerzo en el perfil educativo de la población potencialmente trabajadora del país.

En los 10 años transcurridos desde 1992 el número de adultos que alcanzaron o completaron la educación secundaria aumentó, aunque en una reducida magnitud relativa: de 24.5% en 1992 a 26.6% en 2002. Tal incremento fue mucho más pronunciado en la educación media superior, que subió de 9.7 a 14.9 por ciento.

Sin embargo, estas tendencias ocultan comportamientos diferenciados según la región del país: la población del norte mantiene el mejor nivel educativo. La educación secundaria acrecentó su incidencia en tres puntos porcentuales y la educación media superior algo menos de cinco puntos. En el sur también se observa un mejoramiento del perfil educativo. El crecimiento de la educación secundaria se incrementó en más de cinco puntos porcentuales para alcanzar 20.8% de la población adulta en 2002. También creció la educación media superior de la región, aunque en una proporción más reducida, al pasar de 8.1 a 11.8 por ciento.

Cuadro IV.21
Porcentaje de la población adulta
con credenciales de secundaria y media superior

		1992	2002
Total población	Secundaria	24.5	26.6
	Media superior	9.7	14.9
Región Norte	Secundaria	26.5	29.6
	Media superior	11.7	16.2
Región Centro	Secundaria	25.6	26.7
	Media superior	9.5	15.1
Región Sur	Secundaria	15.8	20.8
	Media superior	8.1	11.8

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

La educación secundaria en la Región Centro permaneció casi estancada, dado que su crecimiento fue de apenas 1.1 puntos porcentuales en 10 años; en cambio la educación media superior siguió un curso democratizador interesante y alcanzó a incluir 15.1% de la población adulta. Cabe observar que mientras en 1992 este indicador era superior en el norte, en 2002 alcanzó su mejor desempeño en el centro (aunque la diferencia es mínima, sólo dos décimas).

Se ha visto que las credenciales de educación media en sus dos ciclos (secundaria y media superior) han expandido su incidencia en la población adulta, aunque con variaciones regionales significativas. Corresponde ahora analizar cuál es la heterogeneidad presente en su distribución de acuerdo con los grupos sociales.

Entre los adultos de hogares agrícolas pobres 9.6% había alcanzado el nivel de educación secundaria en 1992 y ascendió a 13.3% en 2002; asimismo, se advierte que en estos hogares la educación media superior siguió siendo una credencial escasa: en 1992 sólo 3.7% de los adultos la tenía, mientras que 10 años más tarde había logrado ese nivel únicamente 3.8 por ciento.

La tendencia de la educación media es similar en todas las regiones, aunque en particular el crecimiento es mayor en las entidades del centro del país, donde

se aproxima a siete puntos porcentuales. Este dato, en contraste con la tendencia general, muestra que sólo los hogares pobres agrícolas del centro del país aprovecharon sustantivamente los esfuerzos que la sociedad y el Estado realizaron en los últimos 10 años: un proceso que tal vez augura su próxima diversificación de ingresos y un estadio de transición hacia el medio urbano.

Los adultos de los hogares cuasi agrícolas pobres experimentaron una involución en cuanto a la obtención del certificado de secundaria, ya que pasaron de 16.8 a 16.0% entre 1992 y 2000.

Este proceso nacional es el resultado de dos tendencias regionales contrapuestas: tanto en el sur como en el norte ocurrió una leve disminución de la cobertura de nivel secundario, mientras que en las entidades del centro se produjo un crecimiento de aproximadamente 2.7 puntos porcentuales.

Para el segundo ciclo de la educación media se observa una tendencia distinta que podría explicar lo sucedido con la secundaria: un fuerte incremento cercano a 5% del número de adultos que cuentan con la credencial en el país. El proceso que sigue la obtención de la credencial es similar en todas las regiones, aunque son distintos sus ritmos.

El grupo formado por hogares cuasi agrícolas pobres sí estuvo en condiciones de aprovecharse más de la expansión educativa. De estos dos movimientos se podría inferir que los hogares que iniciaron un proceso de diversificación de sus ingresos mediante la inserción en mercados de trabajo no agrícolas han utilizado también la estrategia de conservar o mejorar la composición del capital escolar de sus miembros, fundamentalmente haciendo un esfuerzo para retener a los jóvenes en la secundaria y para que éstos pudieran alcanzar la media superior. Sin embargo, se entiende que las tasas de participación siguen siendo realmente marginales y las brechas con los promedios nacionales o por región alcanzan entre dos y nueve veces. La expansión educativa impulsada por el Estado no compensó el retraso de este grupo social respecto a los restantes.

La cobertura de la educación media de los hogares agrícolas no pobres está por debajo del promedio nacional, pues la alcanzó 11.9% de las personas en 1992 y 15.6% en 2002, cuando las cifras correspondientes para el país fueron 24.5 y 26.6 por ciento.

Por otro lado, la educación media superior fue un privilegio del que disfrutó 5.5% en 1992 y 7.6% en 2002. El aumento obedece al balance de dos tendencias regionales contradictorias: prácticamente se triplicó la participación en el norte al pasar de 11.9 a 30.0%; se cayó en el centro casi cinco puntos y se redujo más de la mitad en el sur. Es decir, solamente los grupos sociales agrícolas no pobres del norte aprovecharon la expansión de la educación secundaria. ¿Podría plantearse que es el resultado de una estrategia de máxima utilización de la fuerza de trabajo, en que la generación de ingresos compite con el crecimiento del capital humano?

Cuadro IV.22
 Porcentaje de la población adulta con credenciales de secundaria
 (por tipo de hogar, pobreza y regiones)

		1992	2002
Total población	Secundaria	24.5	26.6
	Agrícolas pobres	9.6	13.3
	Agrícolas no pobres	11.9	15.6
	Cuasi agrícolas pobres	16.8	16.0
	Cuasi agrícolas no pobres	21.2	18.1
Norte	Todos	26.5	29.7
	Agrícolas pobres	9.6	10.6
	Agrícolas no pobres	11.9	30.0
	Cuasi agrícolas pobres	16.8	16.0
	Cuasi agrícolas no pobres	21.2	17.2
Centro	Todos	25.6	26.7
	Agrícolas pobres	10.1	17.0
	Agrícolas no pobres	19.3	14.8
	Cuasi agrícolas pobres	15.2	17.9
	Cuasi agrícolas no pobres	29.1	20.6
Sur	Todos	15.8	20.8
	Agrícolas pobres	7.5	10.2
	Agrícolas no pobres	19.4	8.8
	Cuasi agrícolas pobres	14.6	14.1
	Cuasi agrícolas no pobres	14.8	13.8

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

En los hogares cuasi agrícolas no pobres los perfiles educativos se movieron en forma significativa en términos generales, *pero fundamentalmente con un comportamiento errático en los niveles posteriores a los básicos*. La educación secundaria descendió de 21 a 18.1%; también bajó la educación media superior de 11.8 a 8.2%.

Desde el punto de vista regional se aprecia una significativa reducción de la secundaria en el norte y en el centro; en las entidades del sur la reducción es mínima.

El comportamiento regional de la educación media superior también es variable: sube en el norte tres puntos porcentuales, cae en 0.9 en el centro y 4.1 en el sur.

Cuadro IV.23
Población adulta con educación media superior
por tipo de hogar, pobreza y regiones (porcentajes)

		1992	2002
Total población	Media superior	9.7	14.9
	Agrícolas pobres	3.7	3.8
	Agrícolas no pobres	5.5	7.6
	Cuasi agrícolas pobres	1.4	4.7
	Cuasi agrícolas no pobres	11.8	8.2
Norte		11.7	16.2
	Agrícolas pobres	3.7	0.7
	Agrícolas no pobres	5.5	4.4
	Cuasi agrícolas pobres	4.9	6.3
	Cuasi agrícolas no pobres	11.8	14.8
Centro		9.5	15.1
	Agrícolas pobres	0.9	2.8
	Agrícolas no pobres	5.4	4.7

	Cuasi agrícolas pobres	1.1	4.4
	Cuasi agrícolas no pobres	7.5	6.6
Sur		8.1	11.8
	Agrícolas pobres	2.9	5.4
	Agrícolas no pobres	5.0	17.4
	Cuasi agrícolas pobres	1.3	4.8
	Cuasi agrícolas no pobres	11.4	7.3

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

La asistencia escolar constituye un punto fundamental para el estudio de las relaciones entre las fuentes de ingreso agrícola, la pobreza y el capital escolar. Lo que acontece hoy da pie para prever el escenario educativo de la próxima generación. Estudiaremos ahora la condición de escolarización del segmento de niños que tienen entre 6 y 15 años, ya que la Constitución prescribe que en esas edades los niños deberán estar asistiendo a la escuela primaria o a la escuela secundaria.

En términos generales la población en edad escolar se expandió en la década analizada seis puntos porcentuales, pues en el año 2002 alcanzó 92.2%, satisfaciendo en términos generales la prescripción constitucional. El alza, como lo muestra el cuadro IV.24, se presentó en todas las regiones, aunque fue notable en la Región Sur, donde pasó de 81.7 a 91.7%, con un punto porcentual de crecimiento por año transcurrido.

Cuadro IV.24
Asistencia a la escuela de los niños entre 6 y 15 años de edad

	1992	2002
Total de la población	86.9	92.2
Norte	88.8	94.1
Centro	87.7	91.8
Sur	81.7	91.7

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

En la Región Norte se logró la mayor asistencia en cualquiera de los dos años analizados, ensanchando la brecha de este indicador en comparación con la Región Centro.

El precepto constitucional, satisfecho en términos generales, muestra sin embargo grandes disimilitudes entre los grupos sociales, planteándose así la existencia de problemas de equidad en el acceso a la educación básica, como lo muestra el cuadro IV.25, donde se desagrega la información refiriéndola exclusivamente a los niños de hogares agrícolas y controlándola por la condición de pobreza.

Es notable que sólo los niños de hogares no pobres cuasi agrícolas (es decir, hogares diversificados y exitosos) alcanzaran el guarismo nacional de asistencia para este tramo etario en 1992. Todos los grupos sociales restantes se encuentran por debajo del mismo. Para 2002 la tendencia se mantiene aun cuando los niños de hogares agrícolas no pobres tienen una tasa levemente más alta de asistencia que sus homólogos cuasi agrícolas no pobres.

La tasa de asistencia de los niños agrícolas pobres fue la más baja en todo el periodo, aunque entre 1992 y 2002 mejoró casi 10 puntos (de 77.8 a 87.0%), y la brecha respecto al promedio nacional se redujo de 9.2 a 4.3 puntos porcentuales.

Con base en esta información se puede afirmar que los hogares que recibieron ingresos mixtos sufrieron una *involución* social en términos relativos: para el año 1992 mostraron un perfil bastante similar, aunque un poco mejor, que el de los hogares agrícolas pobres, pero 10 años más tarde sus niños alcanzaron una tasa de asistencia *menor* que los hogares agrícolas pobres. Indudablemente aquí se observa un efecto muy claro de la estrategia de diversificación de los ingresos con el uso de la fuerza de trabajo secundaria que aportaron los niños: hubo un temprano abandono de la escuela.

Cuadro IV.25

Asistencia a la escuela de niños entre 6 y 15 años miembros de hogares agrícolas y cuasi agrícolas y según condición de pobreza patrimonial

	1992	2002
Total de la población	86.9	92.2
Agrícola pobre	77.7	87.0
Agrícola no pobre	86.4	96.5
Cuasi agrícola pobre	79.8	85.8
Cuasi agrícola no pobre	87.9	94.2

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

Las tendencias reportadas en este trabajo tienen encarnaciones regionales diferentes. En los hogares agrícolas pobres de la Región Norte, tres de cada 10 niños no asistían a la escuela en 1992, y el guarismo era muy similar para el sur, pero en 2002 eran dos de cada 10 en el norte y uno de cada 10 en el sur (cuadro IV.26).

Cuadro IV.26
Asistencia a la escuela de los niños entre 6 y 15 años de edad que son miembros de hogares agrícolas y cuasi agrícolas, según condición de pobreza patrimonial

<i>Regiones</i>	<i>1992</i>	<i>2002</i>
Norte: total	88.8	94.1
Agrícola pobre	70.6	79.4
Agrícola no pobre	75.8	99.0
Cuasi agrícola pobre	81.7	100.0
Cuasi agrícola no pobre	92.6	100.0
Centro: total	87.7	91.8
Agrícola pobre	79.9	86.9
Agrícola no pobre	88.8	93.5
Cuasi agrícola pobre	80.9	83.1
Cuasi agrícola no pobre	87.7	90.9
Sur: total	81.7	91.7
Agrícola pobre	76.2	88.4
Agrícola no pobre	92.0	100.0
Cuasi agrícola pobre	75.7	88.2
Cuasi agrícola no pobre	78.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

El comportamiento regional del indicador es diferente para los niños de hogares cuasi agrícolas pobres. En 1992 la tasa de asistencia era menor en la Región Sur que en las restantes (76%). Para 2002 la situación se había invertido: en el sur ascendió 88.4% y en el centro se ubicó en 83.1%. En la Región Norte, en cambio, la tasa de asistencia alcanzó luego de diez años la universalidad en dicho grupo social.

Estos movimientos permiten observar que a pesar de los muy importantes esfuerzos que se han hecho, el acceso al conocimiento escolar y a la acreditación formal entre los niños siguen estando profundamente segmentados desde los puntos de vista social y geográfico. Es indudable que la expansión ha sido mejor aprovechada por los hogares urbanos que por los rurales; en el norte antes que en el sur, pues aquí la condición de pobreza es un factor que bloquea fuertemente la asistencia impidiendo que el precepto constitucional sea satisfecho. A pesar de que en 2002 había ya una muy importante mejoría en los grupos sociales, las distancias seguían manteniéndose: los niños de hogares pobres son los más afectados en sus derechos, en particular cuando los hogares siguen la estrategia de emplear la fuerza de trabajo de los menores (diversificando sus fuentes de ingreso) para mitigar las carencias que acarrea la pobreza.

La desescolarización¹⁸ que genera la condición de pobreza, amenaza con constituirse en un potente mecanismo de su reproducción intergeneracional aun cuando en el corto plazo represente un paliativo para el descenso del nivel de bienestar del hogar.

BIBLIOGRAFÍA

- Attanasio, Orazio y M. Székely (2001), *Portrait of the Poor: an Assets-based Approach*, Washington, BID.
- Berman Jehre, Nancy Bridesall y Miguel Shekel (2001), “Pobreza, desigualdad y liberalización comercial y financiera en América Latina”, en Enrique Ganuza, Ricardo Paes de Barro, Lance Taylor y Rob Vos (eds.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los noventa*, Buenos Aires, Eudeba/PNUD/CEPAL.
- Boltvinik, Julio (1994), *Pobreza y estratificación social en México*, México, INEGI.
- (1999), “Perfil sociodemográfico de los pobres”, en Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, México, Siglo XXI.
- Chayanov, A. V. (1974), *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires, Nueva Visión.

¹⁸ Se entiende aquí que la asistencia a la escuela en sí misma no se ve menguada en contextos de pobreza, sino que resulta afectada la permanencia hasta completar los dos ciclos de educación básica (primaria y secundaria).

- Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2002), *Medición de la pobreza: variantes metodológicas y estimación preliminar*, México, Secretaría de Desarrollo Social.
- Conapo (1999), *La situación demográfica de México*, México, Conapo.
- Cortés, Fernando y R. M. Rubalcava (1991), *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, México, El Colegio de México, (Jornadas, 120).
- (1997), “Determinantes de la pobreza de los hogares”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 59, núm. 2, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, pp. 131-160.
- (2000), *La distribución del ingreso en México en tiempos de estabilización y reforma económica*, México, CIESAS.
- , et al. (2002), *Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX*, México, Secretaría de Desarrollo Social (Documentos de investigación, 2).
- García, Brígida (2000), “Mujeres, pobreza y cambio demográfico”, en *Familia, género y pobreza*, México, Grupo Interdisciplinario de Estudios Sobre Mujer, Trabajo y Pobreza, Miguel Ángel Porrúa Editor.
- y O. de Oliveira (2000), “Transformaciones recientes en los mercados de trabajo metropolitanos de México: 1990-2000” (mimeo).
- y O. de Oliveira (2001), “The Meaning of Work force Exclusion in Developing Countries: the Case of Mexico” (mimeo).
- Giarracca, N. (2001), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires, FLACSO (Colección Grupos de Trabajo).
- Gómez de León, José y V. Partida (2001), “Proyecciones de población para el nuevo siglo: el proceso de envejecimiento de la población mexicana”, en J. Gómez de León y C. Rabell (comps.), *La población en México: tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, México, FCE.
- González de la Rocha, Mercedes (1986), *Los recursos de la pobreza: familias de bajos ingresos de Guadalajara*, México, El Colegio de Jalisco.
- (2000), *Los límites de las estrategias de sobrevivencia: viejos y nuevos enfoques para el análisis de las respuestas familiares y domésticas*, México, CIESAS.
- Infante, Ricardo (1988), “América Latina y el Caribe: el desempeño laboral en la década del 90”, en A. Rodríguez (comp.), *América Latina: seguridad social y exclusión social*, San José, Ministerio de Información y Comunicación.
- Katzman Rubén y Fernando Filguiera (1999), *Desarrollo humano en Uruguay*, Montevideo, PNUD.
- Lewis, W. A. (1960), “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra”, en *El trimestre económico*, núm. 26. México, FCE.
- López, María de la Paz, V. Salles y R. Tuirán (2001), “Familias y hogares: pervivencias y transformaciones en un horizonte de largo plazo”, en J. Gómez de León y C. Rabell (comps.), *La población en México: tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XX*, México, FCE.

- Mojarro, Octavio y R. Tuirán (2001), “Retos y oportunidades del cambio en la estructura por edades de la población”, en *La población de México en el nuevo siglo*, México, Conapo.
- Oliveira y García, de (2000), “Transformaciones socioeconómicas, familia y condición femenina”, en *Familia, género y pobreza*, México, Grupo Interdisciplinario de Estudios Sobre Mujer, Trabajo y Pobreza/Miguel Ángel Porrúa Editor.
- Pérez, Edelmira (2001), “Hacia una nueva visión de lo rural”, en N. Giarracca (comp.), *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires, FLACSO (Colección Grupos de Trabajo).
- Rabell, Cecilia (2001), “El cambio demográfico en las sociedades modernas”, en J. Gómez de León y C. Rabell (comps.), *La población en México: tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XX*, México, FCE.
- Ranis, G. (1988), “Analytics of Development: Dualism”, en H. Chenery y T. N. Srinivasan (comps.), *Handbook of Development Economics*, Nueva York, Elsevier.
- Rubalcava, Rosa Ma. (1988), *Necesidades, recursos y posibilidades. El ingreso de los hogares mexicanos en el periodo 1984-1994*, México, CIESAS/Universidad de Guadalajara.
- (1999a), “El ingreso de los hogares en México”, en Conapo (comp.), *La situación demográfica de México*, México, Conapo.
- (1999b), *Necesidades, recursos y posibilidades: el ingreso de los hogares mexicanos en el periodo 1984-1994*, México, CIESAS/Universidad de Guadalajara.
- (2000), “Distribución de recursos presupuestales y grupos vulnerables”, en Conapo (comp.), *La situación demográfica de México*, México, Conapo.
- (2001), “Evolución del ingreso monetario de los hogares en el periodo 1977-1994”, en J. Gómez de León y C. Rabell (comps.), *La población en México: tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI*, México, FCE.
- (2003), “Mujeres asalariadas en hogares pobres”, ponencia presentada en la VII Reunión de la Sociedad Mexicana de Demografía, Guadalajara.
- Salas, C. y E. Zepeda (2003), “Empleo y salarios en el México contemporáneo”, en E. de la Garza y C. Salas (comps.), *La situación del trabajo en México 2003*, México, IET/UAM/Solidarity Center/Plaza y Valdés.
- Shadish William, Thomas Cook y Donald Campbell (2002), *Experimental y Quasiexperimental Design for Generalized Casual Inference*, Houghton Mifflin.
- Standing, Guy (1978), *Labour Force Participation and Development*, Ginebra, ILO.
- (1990), *Unemployment and Female Labour: A Study of Labour Supply in Kingston, Jamaica*, Londres, MacMillan.
- Tokman, Víctor (1994), *Generación de empleo en un nuevo contexto estructural*, Lima, Oficina Regional de la OIT en América Latina y el Caribe.
- Tuirán, Rodolfo, V. Partida y J. L. Ávila (1999), “Perspectivas futuras de la migración de mexicanos a los Estados Unidos”, en Conapo (comp.), *La situación demográfica de México*, México, Conapo.
- Welti, Carlos (1997), *Demografía I*, México, Celade/ID-UNAM/Fundación MacArthur.

V. IDENTIFICACIÓN DE LOS MECANISMOS DE AVERSIÓN DE LA POBREZA EN EL AGRO MEXICANO EN EL CONTEXTO DEL TLCAN (1992-2002)

FERNANDO CORTÉS, TABARÉ FERNÁNDEZ Y MINOR MORA

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es analizar la estructura social subyacente a la condición de pobreza de los hogares agrícolas de México en dos momentos, 1992 y 2002, antes y después de la puesta en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La hipótesis que se someterá a prueba sostiene que hubo un cambio en los mecanismos generadores de la pobreza en los hogares agrícolas antes y después del TLCAN.

Aquí utilizamos una definición de hogar agrícola tomando en cuenta la fuente y el sector predominante del ingreso del hogar, según son registrados por la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH). Cuando una parte del ingreso total del hogar provenga de negocios agrícolas o pecuarios será denominado “agrícola”. Cuando esta parte supere 25% se dirá que el hogar es “agrícola propiamente dicho”. El indicador de pobreza que utilizamos ha sido generado siguiendo la metodología propuesta por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (CTMP) (2002: 69-71) y se corresponde con la segunda línea definida por el CTMP (en adelante, LP2). Esto es, se considera pobre el hogar que no tiene ingresos per cápita suficientes para cubrir 1.82 veces el costo de canasta básica alimentaria definido por el INEGI.¹

ANTECEDENTES

La pobreza ha sido un tema central en la agenda de las ciencias sociales latinoamericanas de los años ochenta y noventa. Cuestiones tales como los métodos de medición; las relaciones entre la pobreza y el desarrollo; la pobreza y la desigualdad; y más recientemente los efectos de las reformas estructurales sobre la

¹ El multiplicador es igual al inverso “del coeficiente de Ángel”, definido como la proporción del gasto alimentario del hogar —sobre el total— en alimentación, vestuario, vivienda, transporte, salud y educación.

pobreza se han incluido con frecuencia en publicaciones prospectivas, ensayos e investigaciones empíricas. Sin embargo, tras la revisión de la bibliografía sobre los *determinantes* de la pobreza se advierte que sólo un reducido conjunto de investigadores se ha propuesto especificar un modelo explicativo multivariado de la condición de pobreza de los hogares. Aquí nos detendremos en tres textos.

Cortés (1997), en un análisis basado en los resultados de la ENIGH de 1992 y usando el Método de Medición Integrado de la Pobreza (MMIP), mostró que las explicaciones lejos de ser excluyentes resultaban concurrentes. Tomó en cuenta los factores sociodemográficos, ocupacionales y educativos, y observó que sólo los indicadores de género no presentaron una incidencia estadísticamente significativa. Aportó además distintos modelos de simulación para visualizar con más detalle el impacto de cada variable según la magnitud de las restantes. Tras ello concluyó que el efecto de la educación es prácticamente nulo cuando el hogar recibe escasos ingresos, está inserto en una ocupación manual con alta tasa de dependencia, o cuando vive en el medio rural; es decir, el capital humano contribuye a la superación de la pobreza únicamente en presencia de otras condiciones favorables.

En una investigación referida a las situaciones de pobreza en tres colonias del Valle de México, Escoto (2003) identificó un modelo explicativo utilizando una regresión logística multinomial. Su medida de pobreza combina, por un lado, una tricotomía de niveles de vida fundada en el Método de Medición Integrado de la Pobreza (MMIP), y por otro una clasificación del nivel de recursos humanos disponibles en el hogar. Observa que el conjunto de variables explicativas difiere según se trate de analizar la condición de pobreza extrema inevitable (PEI) o la condición de menor riesgo de pobreza; tal es el caso del sexo, de la edad y de los años de escolaridad del jefe de hogar. Otros determinantes son consistentes tras la aplicación de varios modelos: *i*) el número de miembros del hogar; *ii*) el subtrabajo doméstico; *iii*) el ingreso del perceptor principal; *iv*) la relación de parentesco del perceptor principal; y *v*) la disponibilidad de redes sociales (Escoto, 2003: 246 y ss).

Fernández (2003) analiza los cambios en los determinantes por años y por áreas geográficas ocurridos en Uruguay entre 1991 y el 2001; advierte que en la década del ajuste estructural y de la integración regional (con el Mercosur) tal estructura tuvo un comportamiento mixto de estabilidad y cambio, pero en general tendió a incrementar las diferencias sociales por efecto de la “individualización del riesgo” (en el sentido de Esping-Andersen, 1999). Entre 1991 y 2001 las diferencias regionales entre Montevideo y el resto del país se redujeron en los indicadores del ciclo del hogar y de los derechos sociales derivados de la seguridad social. Sin embargo la incidencia de los indicadores de los tipos de inserción en el mercado de trabajo, de la pertenencia a redes sociales y del capital cultural incrementó la brecha entre los hogares.

Una de las dificultades presentes en varios estudios es la carencia de un marco teórico comprensivo del cual sea factible derivar una correcta especificación de modelos. En tales condiciones las ecuaciones identificadas pueden criticarse porque no incluyeron variables que para otros autores y en otros contextos se considerarían de importancia. Este problema de las variables omitidas difícilmente puede ser resuelto en algunos casos, porque no se dispone de mediciones en todos los aspectos hipotéticamente relevantes. En la práctica generalmente se recomienda que para proceder al ajuste en tales condiciones de incertidumbre teórica se introduzca un conjunto de variables de interés sustantivo y luego se incluya otro conjunto de variables de control a efecto de minimizar el sesgo que puedan tener las variables omitidas (Berman, Bridsall y Shekel, 2001:130-131; Gujarati, 2004: 498 y ss).

EL CONTEXTO DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES Y DEL TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que se puso en operación a partir del 1 de enero 1994, dio inicio a la tercera etapa de un largo proceso de transformación de la estructura económica y social del país en dirección a una economía comercial y financieramente abierta a los flujos internacionales. Las dos anteriores etapas de reforma y liberalización (1985 y 1987) contribuyeron a que México tuviera ya en 1990 una de las economías más abiertas del mundo (Yúnez-Naude y Barceinas, 2004). En consecuencia, el TLCAN constituyó el inicio de una época de libre comercio del país a secas con Estados Unidos en que sólo una pequeña proporción del comercio (menos de 10%) se mantuvo bajo regímenes de protección (Ros y Buillón, 2001).

Algunos de los efectos de las primeras dos etapas en el cambio, en particular de las políticas agrícolas, fueron observables entre 1988-1994: el aumento en el coeficiente de apertura, la caída de los precios relativos, la desmantelación de las funciones de la Conasupo, la pérdida de competitividad de los bienes transables nacionales, los aumentos de la productividad en algunas ramas de la economía, y muy en particular los cambios en la estructura salarial (Cortés, 2000). Finalmente, otros cambios macroeconómicos en el comercio exterior y en el crédito agrícola resultaron de la crisis de 1994. En consecuencia, si México inició el proceso de transformación de su modelo de política económica al menos siete años antes del TLCAN, es razonable suponer que los efectos de tal proceso se confundan, interactúen y se potencien recíprocamente con la integración económica, sin que sea posible atribuir al TLCAN todos los efectos observados (Shadish, Cook y Campbell, 2001).

Ahora bien, aquí sostenemos que el cambio de modelo económico también afectó la matriz de todas las políticas públicas. De un régimen de bienestar dual,

segmentado y corporativo, con fuerte participación del Estado social característico de los setenta (Filgueira y Filgueira, 2002), se habría pasado a un régimen individualista, supletorio y residual. Los parámetros modificados tienen relación con: *a*) un aumento en el peso del mercado entre las fuentes de bienestar (*v.g.* con la eliminación de los precios de garantía); *b*) un incremento en la mercantilización del riesgo (*v.g.* con el encarecimiento del crédito o con la disminución de las compras que hacía Conasupo); y *c*) la imposición de un programa de solidaridad social residual, individualista y estigmatizado (*v.g.* con políticas focalizadas de lucha contra la pobreza) (Esping-Andersen, 1999:73 y ss).

SEIS HIPÓTESIS SOBRE DETERMINANTES DE LA POBREZA

La estructura del hogar

La estructura del hogar comprende su tamaño, la composición por sexo y edades de sus integrantes y su ubicación en el ciclo de vida, elementos que han sido identificados reiteradamente como determinantes de la probabilidad de que un hogar sea pobre o no. El tamaño del hogar, medido por el número de integrantes, ha sido una variable tradicionalmente discutida en los análisis de pobreza. Si bien algunos perfiles de los hogares pobres muestran que éstos tienen en promedio al menos un integrante más (Cortés *et al.*, 2002), los modelos multivariados entregan estimaciones contradictorias. Cortés (1997) asegura que no es el tamaño del hogar sino la tasa de dependencia económica el factor determinante, sin embargo Escoto (2003) considera que el número de personas en el hogar resulta una variable muy significativa, como lo demuestran todos sus modelos ajustados.

Otro determinante es la presencia de niños en el hogar, sea porque éste se encuentra en la etapa de expansión o porque hay en él una fusión entre un hogar de adultos mayores y otro en etapa de expansión. Aquí se contraponen dos posiciones. La primera, derivada de la noción de Rowntree sobre “ciclo de vida de la clase obrera”, sostiene que en los hogares con niños pequeños se incrementan las necesidades sin que se generen las oportunidades de ingreso correspondientes. La segunda posición, principalmente desarrollada en México, sostiene que los niños en tanto fuerza de trabajo secundaria pueden ser enviados al mercado de empleo utilizando una estrategia de sobrevivencia que permite al hogar recibir nuevos ingresos y sobrellevar por esta vía el efecto negativo del incremento de su tamaño. Éste sería el caso de los hogares rurales (Cortés y Cuéllar, 1989). La participación de menores de 12 años parece ser una práctica socialmente aceptada y extendida en México (Post, 2003). Con tales antecedentes el problema consiste en saber si efectivamente los niños que tienen entre 6 y 12 años suelen ser utilizados como fuerza de trabajo secundaria y si este uso modifica la probabilidad de

que el hogar sea pobre. En consecuencia, se analizará la hipótesis identificando tres situaciones distintas: *a)* la presencia de menores de 6 años; *b)* la presencia de niños entre 6 y 11 años; y *c)* la presencia de menores entre 12 y 18 años.

Ahora bien, no se han formulado hipótesis respecto a la forma en que ha incidido el cambio macroeconómico sobre la estructura del hogar y su composición en el medio rural. Podría sugerirse que la utilización de la fuerza de trabajo secundaria se ha incrementado en los *hogares típicamente agrícolas* y que esta variable tiene una importancia significativa en la diferenciación de los hogares pobres y los no pobres. Sin embargo, también es razonable pensar que en los *hogares agrícolas mixtos* la distinción entre pobres y no pobres sería determinada por la participación de niños mayores de 12 años en la medida en que éstos pudieran incorporarse al sector informal.

La inserción en el mercado

Es probable que el TLCAN influyera directa e inmediatamente en los mercados de trabajo, particularmente disminuyendo la demanda en aquellas ramas de actividad y sectores que gozaban de la protección estatal contra la competencia externa y gracias a ella podían sobrevivir. Siendo así cabe observar que en el empleo en actividades agrícolas de subsistencia o para el mercado interno hay una probabilidad más alta de que el hogar estuviera en la pobreza en 2002 que en 1992. Adicionalmente se incrementaría la segmentación entre el sector informal urbano y el sector de exportación.

Ahora bien, los estudios sobre “nueva ruralidad” advierten que una de las estrategias que han adoptado los hogares ha sido la diversificación de las fuentes de ingreso mediante la inserción de sus miembros en sectores distintos del agropecuario (Giarraca, 2001). Tal es el caso de la aparición de la maquila (textil), el empleo estacional en el sector agrícola moderno, el empleo asalariado urbano y los empleos precarios en el sector informal urbano (Pérez Sainz, 1996).

Un tercer aspecto de la inserción en el mercado que debe tomarse en cuenta es si algunos miembros del hogar son emigrantes y envían remesas. Es razonable pensar que la migración haya incrementado su efecto discriminador entre los hogares pobres y los no pobres luego de la apertura comercial. El decaimiento de las actividades agrícolas a raíz del aumento de la competencia mercantil impulsa las migraciones internacionales de origen rural y simultáneamente las remesas del exterior, lo que mejora el nivel de bienestar de los hogares con migrantes al punto que pueden escapar de la pobreza, pero en particular elevando el nivel de prosperidad de los hogares agrícolas mixtos en la medida en que la diferenciación de ingresos proviene, en parte, del envío de fuerza de trabajo al extranjero.

Finalmente, una discusión ligada con las anteriores y que es pertinente para distinguir entre lo hogares agrícolas y los no agrícolas se refiere a la incidencia de la participación de sus miembros en empleos que requieren una alta calificación. Algunos análisis documentan que los efectos más claros de la apertura en los países de América Latina se observan en el comportamiento diferencial de los segmentos de empleos no calificados y los altamente calificados, pero en un sentido contrario al previsto por el teorema de Samuelson-Stolper. Mientras que los no calificados reducen su participación (incrementando el desempleo), aumenta la remuneración de los calificados y en algunos casos también su participación en términos relativos y absolutos (PNUD, 2001; Ros y Buillón 2001: 732 y ss). El denominado “high skill premium” ha sido presentado como un argumento en favor de la apertura para los países que tienen una fuerza de trabajo mediana y altamente calificada. De aquí que pueda suponerse que el impacto para todo sector de actividades caracterizado por su baja calificación ha sido negativo. Si esto fuera así, sería probable que los hogares que tienen a uno o varios de sus miembros ocupados en empleos de baja calificación hubiera aumentado sus probabilidades de encontrarse en situación de pobreza patrimonial (LP2).

“Titularidades” o “portafolio de activos de los hogares”

Se utilizará el término “titularidad” para designar un haz de derechos reales y laborales que están debidamente garantizados por el régimen jurídico nacional para su exigibilidad a lo largo del tiempo. Según los países, podrían ser ejemplos de titularidades los derechos sobre una propiedad inmueble, un contrato laboral debidamente formalizado, una patente intelectual, la propiedad de las cosechas, un certificado educativo con validez legal, etcétera.

En los países con un régimen de bienestar del tipo germánico o escandinavo las titularidades se extienden aun a los derechos derivados de la ciudadanía social. Aunque no es exactamente el mismo concepto, Katzman y sus colaboradores (1999) han propuesto el término “portafolio de activos” para describir la diversidad u homogeneidad que se observa en un hogar. Dichos autores distinguen entre los activos provenientes del mercado, del Estado y de la comunidad. Siguiendo estas ideas se pueden delimitar cuatro tipos de titularidades que influyen sobre la pobreza del hogar: *i)* los derechos de jubilación; *ii)* el empleo público; *iii)* los certificados educativos; y *iv)* la propiedad de la vivienda. Sin embargo, dado que en México no existe cobertura universal en la previsión social mediante jubilaciones y pensiones, el análisis se restringirá a los tipos restantes.

Es razonable suponer que el peso incremental que ha tenido el mercado en la provisión de seguros sociales por medio de las Afores, el abandono de las políticas de ingresos mínimos, la flexibilización de hecho del mercado de trabajo generada

por el incremento del sector informal, el creciente rol subsidiario del Estado en la asunción de riesgos (especialmente laborales), y la adopción de políticas sociales focalizadas y transitorias fundadas en la determinación del ingreso, han generado una reducción de la cantidad y del peso global de las titularidades de los hogares basadas en la ciudadanía social (tipos II y III) y un incremento del peso de los activos físicos basados en la propiedad (tipo IV). Es probable que también haya ocurrido un cambio en los efectos de la educación sobre la pobreza del hogar. Los antecedentes muestran que su efecto no sólo no es constante, sino que depende de que otras variables hayan alcanzado un umbral mínimo. Si la hipótesis fuera correcta, sería razonable pensar que este umbral de efectos se hubiera desplazado hacia arriba.

Otros factores inhibidores de la pobreza sustentados en la ciudadanía social tienen relación con los derechos sociales del trabajador, como la asistencia para la salud, las prestaciones de seguros de enfermedad o incapacidad, y las jubilaciones. Estas titularidades están asociadas a la existencia de un contrato laboral firmado. La disminución del mercado formal de trabajo y la incapacidad del Estado para proveer un nivel de ingresos “generoso” probablemente acarreen una disminución de las diferencias de probabilidad de pobreza entre los hogares con “derechohabientes” y los restantes. Es necesario hacer una consideración particular para confrontar los hogares pobres típicamente agrícolas con los pobres urbanos: es razonable suponer que dadas las restricciones a la ciudadanía social ya mencionadas (Soria, 2001; Brachet, 1995), la carencia de este tipo de titularidades sólo tendrá efecto diferenciador en los hogares pobres urbanos frente a los hogares no pobres.

Discriminaciones estructurales de género y edad

Las categorías de género y edad han sido identificadas como bases estructurales que inciden fuertemente en el mercado de empleo y por esta vía en la desigualdad de remuneraciones al trabajo. Conforme a una hipótesis global se plantearía que hay hogares cuya probabilidad de pobreza es mayor porque sus miembros están en una situación de discriminación estructural por razones de género y de edad.

Los enfoques feministas han observado que las desigualdades sociales, educativas y económicas están atravesadas y redefinidas por la posición subordinada que las mujeres ocupan en las sociedades. Si bien la evidencia no es sistemática, se podría suponer que tales desigualdades se deben a patrones culturales varios que discriminan a la mujer en el acceso a las estructuras distributivas, más que a diferencias en las formas y especies de capital de que disponen. Existe, en primer lugar, un proceso discriminatorio contra la mujer en lo que respecta a su acceso

al empleo o puesto de trabajo. Así, las limitaciones que obstaculizan su salida de la unidad doméstica o los papeles que tradicionalmente se les asignan, junto a las barreras en el proceso de selección para los puestos de trabajo, determinan una mayor incidencia del desempleo entre ellas. Un segundo proceso discriminatorio opera en la movilidad ocupacional; como resultado las mujeres tienden a ocupar puestos de trabajo de menor calidad, jerarquía y remuneraciones. Finalmente, y como consecuencia de los dos procesos anteriores, las mujeres caen en un tercer proceso discriminatorio relativo a su salida del mercado de trabajo una vez que se ha cumplido el ciclo activo, y al estatuto al que pueden aspirar o que efectivamente obtienen. Los procesos discriminatorios mencionados determinan así la ausencia de cobertura de la seguridad social o el acceso a un estatuto limitado.

El mecanismo para los jóvenes de entre 12 y 29 años es más directo: la discriminación distributiva opera mediante la sobrevaloración del criterio de la experiencia laboral en el momento de la contratación, en la asignación de tareas y en el pago.

La forma tradicional de medir esta discriminación de género sobre la situación de pobreza en el hogar ha considerado el sexo del jefe de la familia. Sin embargo esta alternativa no discrimina las situaciones en que el ingreso es resultante de un jefe hombre y perceptoras mujeres. Cortés (1997) expuso esta crítica y le añadió un segundo indicador: el clasificar a los hogares según tengan perceptores exclusivamente femeninos o tengan perceptores de ambos sexos o bien solamente hombres permitiría identificar a aquellos donde existe una fuerza mixta de trabajo en el mercado y la presencia de mujeres obedece a la estrategia de suplir los desbalances en el ingreso.

Asimismo es necesario identificar los hogares en donde se combinan las dos categorías de desigualdad: esto es, los que cuentan con perceptores jóvenes de sexo femenino, y distinguir esta situación de otras en que hay una de las categorías (por ejemplo, perceptores mujeres o perceptores jóvenes). Al imaginar una tabla de 3 x 3 tendremos nueve posibles tipos de hogar en cuanto a la discriminación por género y edad. En la celda correspondiente a los perceptores hombres adultos se incluye a la clase tradicional del "male-bread-winner"; sobre la cual se formuló el análisis del mercado de trabajo y que por tanto supone ausencia de discriminación. Conforme a las hipótesis delineadas todas las restantes categorías deben mostrar un efecto positivo y significativo sobre la probabilidad de que un hogar sea pobre.

Hipótesis sobre el capital social

Durante los años noventa se concedió gran importancia a las relaciones entre el capital social y la pobreza (Katzman y Womald, 2002; Atria *et al.*, 2003). Se

puede entender esta relación a partir de dos perspectivas. 1) que las familias pobres que cuentan o movilizan capital social están en mejor situación para salir de la pobreza; 2) que la estructura del capital social es una causa de la pobreza.

Los recursos de distinta naturaleza (información, reciprocidades, confianza) a los que puede acceder un hogar dada la especie de redes sociales a que está vinculado conforman su estructura de capital social; ésta puede ser de dos tipos: de sobrevivencia y de movilidad (Silva y Trevignani, 2002). Tal distinción se apoya en los conceptos de redes de vínculos fuertes y débiles que fueron propuestos originalmente por Grannovetter (1973).

El primer caso, el de las redes fuertes, se refiere a una situación en que la clausura del tipo de vínculos recíprocos y presenciales genera algo que podríamos llamar autorreafirmación o autorreferencialidad; esta propiedad de las redes fuertes opera selectivamente sobre el ingreso de nuevos miembros y asegura ciertas obligaciones fundadas en la confianza y la lealtad. Para observar esta especie de capital social suelen registrarse las prestaciones cotidianas que recibe un hogar y que provienen de otros, como el cuidado de los niños, las ayudas económicas extraordinarias, los préstamos para vivienda, etc. Son redes típicamente georreferenciadas a una localidad, barrio o zona rural; son de tipo comunitario adscriptivos.

En el segundo caso, el de las redes débiles, la información, la confianza y la reciprocidad están abiertas, no implican necesariamente la interacción cara a cara y permiten múltiples articulaciones entre redes diversas, incluso cuando no están en el mismo país. Tales redes están referenciadas laboral y educativamente: tienen su centro en asociaciones más que en comunidades, se ingresa y se sale por decisiones de desempempeño. Su existencia se infiere de la pertenencia a entornos laborales grandes (empresas con 10 y más empleados, por ejemplo), de la filiación sindical o político partidaria o de la asistencia a ciertos tipos de centros educativos de élite, principal pero no exclusivamente públicos.

Atendiendo al interés que sobre ellos se ha puesto en otros trabajos, trataremos de aclarar si la dotación de "capital social de movilidad" determina una menor probabilidad de pobreza. Por tal se entiende la pertenencia de los sujetos a una diversidad de redes débiles, membresías que facilitan el acceso a informaciones y trayectorias de movilidad social y oponen bajas barreras al ingreso. Grannovetter observó que los grupos de clase alta capitalizan las redes débiles y los grupos de clase baja acceden a las redes fuertes, lo cual tiende a convertirse en un elemento adicional de reforzamiento de la estratificación social y por ende incide sobre la pobreza. La conclusión que se deriva de esta argumentación es que las oportunidades de acceder a mejores empleos, mayores ingresos, créditos, viviendas, centros educativos o favores políticos depende de la acumulación de participación en redes débiles.

No es sencillo de observar este tipo de pertenencia múltiple dado que tales redes no tienen "límites claros" o membresías definidas. En consecuencia ha de

inferirse que si los sujetos participan de ciertos espacios sociales es más probable que tengan vínculos débiles que si no participan. Kaztman *et al.* (1999) y Filgueira (2002) han sugerido utilizar como *proxy* del capital social el tamaño de la empresa en que un sujeto está ocupado, planteando supuestos sobre el grado de modernidad laboral que se encuentra en esos ámbitos. Con un razonamiento análogo se puede sostener que el empleo público constituye otro indicador aproximado de tenencia de capital social de pertenencia a redes débiles. Cabe pensar que en el contexto de transformaciones estructurales fuertes en el empleo, la sindicalización generalmente asociada a este tipo de inserción laboral funcione como un mecanismo múltiple de defensa de las condiciones de trabajo, de información sobre nuevas plazas de trabajo en la misma empresa, de incorporación de otros parientes en los mismos empleos, o como un mecanismo para la movilidad laboral.

Desigualdades étnicas

En México se cuenta con una amplia y bien documentada bibliografía que muestra que los fenómenos de marginación (en ámbitos municipales y en localidades), pobreza, desigualdad de oportunidades educativas, etcétera, están afectando diferencialmente a los grupos sociales según su pertenencia étnica (Stavenhagen, 2001); también refiere que esta desigualdad fue construida históricamente, de ahí que los grupos étnicos tiendan a transmitir de una generación a otra las carencias en la acumulación de las distintas formas de capital.

En un debate igualmente importante se discute cómo medir la pertenencia étnica, e incluso qué significa este término. Por lo general las estadísticas oficiales suelen recurrir a dos estrategias básicas al respecto: *i*) la autoidentificación y *ii*) la lengua de uso en el hogar. Ninguna de estas dos formas fue registrada en la encuesta del año 1992, por lo que dicha variable no será utilizada en este estudio. Es claro que su exclusión supone que de ser verdaderas las teorías el modelo ajustado sería cuestionado por incorrecta especificación y sus coeficientes estarían sesgados, en particular las variables con las que tiene más fuerte correlación la condición étnica.

INDICADORES Y DATOS PARA 1992 Y 2002

Para este análisis se utilizaron las bases de datos de hogares generadas por la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) para los años 1992 y 2002. A diferencia de los apartados anteriores, se tomó la decisión de retener aquí *exclusivamente los hogares agrícolas y cuasi agrícolas* de la muestra general.

Esto significa que se ha trabajado con un total ponderado de 3 349 hogares, 2 268 correspondientes al primer año y 1,081 al segundo.

El trabajo de selección de indicadores para representar las teorías reseñadas en el apartado anterior requirió la comparación de los cuestionarios aplicados debido a los cambios en la definición operativa de los distintos conceptos.

En los cuadros V.1 y V.2 se presenta una comparación resumida de algunas características de los hogares fundada en un amplio conjunto de indicadores que representan las distintas teorías sobre los determinantes de la pobreza. Se han incluido los hogares agrícolas según la línea de pobreza patrimonial, discriminados para cada año y para las dos categorías de hogares: “típicos” o “puros”, y los hogares “cuasi agrícolas” de ingresos monetarios diversificados o mixtos cuya percepción total tiene una proporción del ingreso agrícola inferior a 25 por ciento.

En la muestra de hogares agrícolas la incidencia de la pobreza patrimonial, considerados ambos tipos de hogares, alcanzó 70.6% en 1992 y 69.6% en 2002. Sin embargo varía en forma apreciable según el tipo de hogar aquí definido. En 1992, la pobreza afectó a más de dos de cada tres de los hogares agrícolas puros, aunque fue mayor entre los hogares cuasi agrícolas. Sin embargo, en 2002 la distancia entre ambos tipos de hogares se agudizó: mientras la incidencia aumentó levemente para los cuasi agrícolas, se redujo entre los agrícolas.

Sobre esta base se construye una descripción sintética de tales hogares. En 1992 los agrícolas puros en condición de pobreza patrimonial tenían un gran tamaño, de casi seis miembros; estaban en la etapa de expansión, con casi tres menores de 18 años, y un poco más de un perceptor de ingresos por hogar (1.41), lo que conlleva una alta tasa de dependencia (casi seis). En seis de cada 10 casos eran hogares caracterizables como “male-bread-winner”. Sin embargo, en promedio casi dos de sus miembros participaban en la PEA, lo cual habla de formas no remuneradas de empleo; las mujeres prácticamente no se habían integrado al mercado de empleo ni las adolescentes estaban en esa condición.

El cuadro V.2 muestra que casi seis de cada 10 hogares carecen de miembros de 15 años y más con alguna certificación educativa formal, en tanto que uno de cada tres alcanzó a aprobar la primaria, algún año de secundaria, o a completar dicho nivel.

Cuadro V.1
Descripción de los hogares pobres agrícolas típicos
y cuasi agrícolas en 1992 y 2002

	1992				2002			
	<i>Agrícola</i>		<i>Mixto</i>		<i>Agrícola</i>		<i>Mixto</i>	
Porcentaje de hogares (según pobreza para cada categoría de ingresos agrícolas)	68.70		73.60		58.50		76.90	
Indicadores según tipología de hogares agrícolas	<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>	<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>	<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>	<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>
Hogares en zonas rurales entre 2 500 y 14 999 hab.	14.40	28.60	18.50	38.50	12.60	27.20	8.00	20.00
Número de miembros del hogar	5.93	4.38	6.34	4.72	4.57	3.08	5.35	3.74
Número de niños menores de 6 años	0.99	0.46	1.00	0.34	0.58	0.11	0.72	0.21
Número de niños entre 6 y 11 años	1.20	0.58	1.17	0.45	0.74	0.27	0.97	0.28
Número de niños entre 12 y 17 años	1.01	0.68	1.14	0.79	0.75	0.27	0.94	0.55
Número de miembros con 65 y más años de edad	0.27	0.29	0.23	0.33	0.43	0.83	0.27	0.47
Porcentaje de hogares en expansión	78.80	51.00	78.00	46.30	56.30	26.80	70.60	31.30

Tasa de dependencia económica en el hogar	5.88	4.32	6.28	4.49	2.36	1.73	1.80	1.60
Hogar con fuentes de ingresos diversificadas	4.05	4.44	4.29	5.66	4.15	3.99	5.80	5.19
Número de perceptores de ingresos en el hogar	1.41	1.48	1.92	2.19	2.21	2.04	3.18	2.50
Número de mujeres perceptoras de ingresos	0.31	0.33	0.51	0.78	0.78	0.65	1.01	0.87
Porcentaje del ingreso total aportado por mujeres	12.70	7.38	19.24	25.16	28.06	28.43	31.95	30.79
Porcentaje de hogares que reciben remesas	2.99	5.12	4.33	9.29	11.99	10.99	15.73	14.16
Número de miembros en la PEA	1.92	1.77	2.07	2.30	2.08	2.04	2.59	2.29
Número de menores de 12 a 18 años en la población económicamente activa (PEA)	0.34	0.17	0.26	0.28	0.30	0.12	0.38	0.14
Número de mujeres integradas en la PEA	0.36	0.35	0.48	0.73	0.69	0.72	1.04	0.93
Porcentaje de hogares con al menos un miembro en ocupaciones de alta calificación (profesionales, enseñanza, directivos, artistas)	1.20	4.90	3.50	12.50	1.60	2.80	1.00	5.90

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002. Muestra ponderada. Sólo hogares con ingreso agrícola.

Cuadro V.2
Descripción de los hogares pobres agrícolas típicos
y agrícolas mixtos en 1992 y 2002 (continuación)

		1992				2002			
		<i>Agrícola</i>		<i>Mixto</i>		<i>Agrícola</i>		<i>Mixto</i>	
		<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>	<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>	<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>	<i>Pobre</i>	<i>No pobre</i>
Porcentaje de hogares con al menos un miembro con empleo público		3.50	2.60	12.10	8.90	3.60	2.80	12.00	7.20
Porcentaje de hogares con al menos un miembro con contrato laboral		5.80	7.30	42.30	18.00	0.80	22.20	26.50	6.60
Porcentaje de hogares con al menos un miembro con prestaciones		3.60	10.50	43.90	20.70	2.80	24.40	26.00	9.30
El máximo nivel es primaria incompleta		54.60	36.60	25.10	38.30	31.70	45.30	20.70	27.40
El máximo nivel es secundaria completa		29.10	28.20	19.70	31.10	59.10	35.80	54.70	61.40
El nivel máximo es educación media superior		14.90	32.90	43.10	28.80	8.30	14.50	14.00	9.80
El nivel máximo es educación terciaria		1.30	2.30	12.10	1.80	0.80	4.50	10.70	1.40

Porcentaje de hogares propietario de la vivienda y del terreno	41.02	47.90	54.44	52.72	45.11	65.30	53.57	44.19
Porcentaje de hogares propietario de una vivienda en terreno ejidal	48.66	42.55	40.15	37.30	44.72	30.89	38.00	41.27
Porcentaje de hogares con jefatura femenina declarada	5.30	4.20	10.00	7.70	11.10	6.70	16.70	12.60
Porcentaje de hogares con sólo perceptores hombres mayores de 24 años	61.50	62.20	35.40	40.30	24.90	33.90	15.20	4.60
Porcentaje de hogares con sólo perceptores mujeres	5.10	2.10	9.20	7.20	8.30	2.80	9.40	6.20
Porcentaje de hogares con perceptor menor de 24 años	19.80	22.70	41.20	39.50	38.50	22.90	48.00	59.00
Porcentaje de hogares con al menos un sindicalizado	2.70	6.10	17.90	10.80	0.00	1.70	7.30	2.20
Porcentaje de hogares con al menos un ocupados en empresas grandes	9.20	17.80	38.10	22.10	2.40	4.50	30.00	11.60

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002. Muestra ponderada. Sólo hogares con ingreso agrícola.

Para el año 2002 (véase el cuadro V.1) el perfil no se había modificado sustantivamente. El patrón que se presentó en los cuatro tipos de hogares en 1992 disminuyó aproximadamente en un miembro debido fundamentalmente a la reducción de menores de 18 años. Sólo la mitad de estos hogares se encontraba en etapa de expansión. A pesar de que se mantenía la tendencia socioeconómica general, se observa una drástica reducción de la tasa de dependencia desde casi 6 hasta 2.3 por perceptor. En promedio había algo más de dos generadores de ingreso por hogar, lo que probablemente se debía a la mayor participación de la mujer en el mercado de trabajo, pues la de los adolescentes no se había expan-

dido. Sin embargo las condiciones de empleo para el nuevo perceptor parecían haberse deteriorado al decrecer la proporción de hogares en los que al menos un miembro tenía un contrato laboral o recibía alguna prestación social.

En la composición del capital cultural medido por educación máxima de los miembros mayores (véase cuadro V.2) se observa una significativa mejoría: el nodo está en la categoría educación básica (59%), aunque cabe también mencionar que la participación de los hogares con educación media superior y terciaria se redujo a prácticamente la mitad.

Más allá de este perfil se advierte que otras variables seleccionadas a partir del marco teórico muestran proporciones muy pequeñas. Tal es el caso de la recepción de remesas, el empleo público, la sindicalización y el trabajo en empresas grandes; sin embargo muestran diferencias notables en las categorías de hogares que son de interés.

ESPECIFICACIÓN DE LOS MODELOS

El proceso de ajuste de los modelos de regresión logísticos multinomiales comenzó mediante la elección del tipo de hogares “cuasi agrícola no pobre” como grupo de referencia y de la definición de un conjunto de variables que cumpliera con dos condiciones: *i*) representar exhaustivamente todas las teorías y *ii*) ser un modelo pasimónico, controlando posibles problemas de multicolinealidad (véase el cuadro anexo V.1). Las variables incluidas se presentan en el cuadro V.3.

Cuadro V.3
Definición operativa de las variables seleccionadas para el modelo

<i>Variable</i>	<i>Codificación</i>
Hogar en ciclo de expansión	1 = si hay niños menores de 12 años
	0 = en los casos restantes
Tasa de dependencia	toma valor máximo cuando el número de perceptores es 0
Remesas	1 = si el hogar no las recibe
	0 = en los casos restantes

Sin miembros en ocupaciones profesionales, gerenciales, educativas ni artísticas	1 = si no hay empleados en este tipo de ocupaciones
	0 = en los casos restantes
Composición del capital cultural (el máximo nivel educativo del hogar entre los miembros mayores de 15 años años)	0 = sin educación formal
	1 = media superior superior o terciaria
	2 = básica (primaria completa hasta secundaria completa)
	3 = ningún miembro mayor de 15 años cuenta con educación formal
Ningún ocupado cuenta con prestaciones sociales	1 = sin prestaciones
	0 = en los casos restantes
Hogar sin perceptores jóvenes (menores de 25 años)	1 = en caso de que no cuente
	0 = en los casos restantes
Hogar sin perceptores mujeres	1 = en caso de que no cuente
	0 = en los casos restantes
Hogar sin ocupados sindicalizados	1 = ningún sindicalizado
	0 = en los casos restantes
Hogar con ocupados en empresas pequeñas	1 = si el hogar cuenta con ocupados
	0 = en los casos restantes

AJUSTE DEL MODELO LOGÍSTICO MULTINOMIAL

El procedimiento seguido consideró cuatro etapas dentro de las cuales debió realizarse un conjunto de ajustes intermedios de modelos alternativos. Simultáneamente se trataba de: *i)* identificar una estructura de relaciones estadísticamente significativas entre los determinantes y *ii)* modelar la hipótesis del cambio

estructural de esa estructura entre 1992 y 2002. Con el propósito de identificar la estructura de determinantes se optó por el modelo más simple en el que cada uno de los determinantes fuera incluido de forma aditiva; esto implicó necesariamente descartar, al menos para este trabajo, la exploración de posibles interacciones de los determinantes. Para realizar el análisis del cambio estructural se procedió a ajustar en un primer paso un modelo restringido, conjuntamente con modelos separados por año. En un segundo paso se especificó un modelo en el que se permitió que la constante variara entre ambos años. El tercer paso especificó cambios tanto en la constante como en las pendientes. Formalmente este modelo, identificado con el número III, especifica que la razón de riesgo de que el *i*-ésimo hogar esté en una categoría en la *m*-ésima categoría en lugar de estar en la categoría de referencia ($m = 4$), puede expresarse como una función de Z_{ij} , donde z_{ij} se entiende como:

$$LN \left[\frac{P(y=m)}{P(y=4)} \right] = \alpha_{1j} + \beta_{1m} \text{Base } 02_i + \alpha_{2m} \text{Ciclo_Ex}_i + \beta_{2m} \text{Base } 02^* \text{Ciclo_Ex}_i + \alpha_{3m} \text{Tasadepe}_i + \beta_{3m} \text{Base } 02^* \text{Tasadepe}_i + \alpha_{4m} \sum Kcultural_i + \beta_{1m} \text{Base } 02^* \sum Kcultural_i + \alpha_{5m} \text{Prestaciones}_i + \beta_{1m} \text{Base } 02^* \text{Prestaciones}_i + \alpha_{6m} \text{Per_Muj}_i + \beta_{1m} \text{Base } 02^* \text{Per_Muj}_i + \alpha_{7m} \text{Per_jov}_i + \beta_{1m} \text{Base } 02^* \text{Per_jov}_i + \alpha_{8m} \text{TamGde}_i + \beta_{1m} \text{Base } 02^* \text{TamGde}_i + e_{in}$$

Desde los primeros ajustes realizados se observa una notable estabilidad en las estimaciones. El modelo restringido (donde todos los coeficientes $\beta_{ij} = 0$) ajustado en la etapa I es estadísticamente significativo y tiene una bondad de ajuste relativamente aceptable (cuadro V.4). Entre los determinantes incluidos, los contrastes de verosimilitud no permiten rechazar la hipótesis nula de que los coeficientes a para las remesas y la ocupación de alta calificación sean distintos de cero. Este resultado se mantiene para el modelo del año 2002, donde se agrega como no significativa la variable ocupación en empresas grandes, aunque no en el modelo del año 1992. Puede apreciarse en el cuadro V.4 que los tres ajustes también muestran evidencia favorable a la hipótesis de que entre 1992 y 2002 hubo un cambio en los determinantes.

Cuadro V.4
Indicadores de ajuste de los modelos en los distintos pasos del análisis

	<i>I</i>			<i>II</i>	<i>III</i>
	<i>Restringido</i>	<i>Sólo 1992</i>	<i>Sólo 2002</i>	<i>Cambio de constante</i>	<i>Cambio de constante y pendientes</i>
N =	3 244	2 202	1 042	3 244	3 244
Razón de verosimilitud (inicial)	4 934.131	3 293.473	1 754.315	5 181.334	5 181.334
Razón de verosimilitud (final)	3 825.265	2 545.734	1 280.062	4 019.325	3 825.797
Cambio en razón de verosimilitud	1 108.866	747.739	474.253	1 162.009	1 355.537
Grados de libertad		33.000	33.000	36.000	69.000
Prueba de χ^2		0.000	0.000	0.000	0.000
Chi cuadrada de Pearson	3 686.255	2 313.686	1 711.479	3 870.511	4 025.165
Significación	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Seudocoefficiente de R^2 por reducción del error	0.225	0.227	0.270	0.224	0.262
Seudocoefficiente de R^2 de Cox	0.289	0.288	0.366	0.301	0.342
Seudocoefficiente de R^2 de Nagelkerke	0.314	0.313	0.398	0.326	0.370
Seudocoefficiente de R^2 de McFadden	0.133	0.134	0.181	0.140	0.163
Porcentaje global de clasificación	50.70%	50.00%	60.60%	49.90%	53.40%

Hogar agricola agricola pobre	66.00%	80.50%	25.90%	64.10%	68.90%
Hogar agricola, agricola no pobre	30.30%	28.80%	50.50%	23.30%	35.10%
Hogar cuasi agricola, agrícola pobre	54.50%	29.60%	90.10%	58.40%	55.40%
Hogar cuasi agricola, agricola no pobre	20.50%	21.10%	31.40%	18.80%	25.10%
Variables excluidas del modelo por $\chi^2 > 0.05$	Sin remesas		Sin remesas	Sin remesas	Sin ocupados en PGEA
(Pruebas de contrastes de verosimilitud contra modelo final)	Sin remesas	Sin ocupados en PGEA	Sin ocupados en PGEA Sin sindica- lizados	Sin ocupados en PGEA	Sin sindica- lizados

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

A pesar de que el modelo especifica en el paso II un cambio en la estructura, mantiene una bondad de ajuste relativamente similar al modelo restringido, si se toma como referencia el indicador de McFadden considerado óptimo en la bibliografía (Boroah, 2001: 57). Cabe advertir que el mejor ajuste con las variables incorporadas es el estimado para el año 2002; este dato debe tenerse en la mente a efecto de valorar el conjunto de indicadores seleccionados para el análisis de la pobreza agrícola.

En el paso III el ajuste entregó las estimaciones para los parámetros que muestra el cuadro anexo V.2. Se puede apreciar ahí que las variables afectan en diferente forma y con distinta significación las tres categorías contra las que se comparó un hogar agrícola pobre. Entre los coeficientes α_{ij} , los que corresponden a la existencia de ocupados sindicalizados y ocupados en el hogar en empleos profesionales, gerenciales, educativos y artísticos han resultado ser no significativos. El efecto de la recepción de remesas en un hogar sólo es observable en las razones de riesgo de uno de los tres tipos de hogares, el cuasi agrícola no pobre. De los 34 coeficientes β_{rm} (la constante para 2002 y 33 pendientes), la mayoría,

18, resultan no significativos; es decir, no registran la existencia de un cambio estructural entre 1992 y 2002.

Con base en estos resultados se ajustó un modelo final identificado con el número IV. En este caso se buscó uno que fuese parsimonioso con una menor cantidad de regresores pero con una bondad de ajuste similar a la del modelo III (medido tanto por el indicador de McFadden como por el porcentaje global de clasificación correcta). Con el fin de cumplir con este objetivo se tomó la decisión de excluir los regresores no significativos.

El modelo IV (final) es estadísticamente significativo y tiene una bondad de ajuste aceptable, sea que se mida por McFadden (15.7%) o por Nagelkerke (35.9%). Al contrastar las razones de verosimilitud para cada uno de los 14 regresores se puede rechazar la hipótesis nula de que sus coeficientes son iguales a cero con 1% de error. Permite clasificar correctamente 52.6% de los hogares y no está muy desbalanceado entre los porcentajes de clasificaciones correctas: se cometen más errores con los hogares mixtos no pobres. Clasifica muy bien a los hogares agrícolas pobres y a los cuasi agrícolas pobres, evidencia que lleva a suponer que el conjunto de variables constituye un recorte pertinente de los determinantes de la pobreza.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DEL MODELO IV

En el cuadro V.5 se presentan los efectos estimados de los distintos determinantes sobre la razón de riesgo para cada uno de los tres grupos, comparados con los hogares agrícolas pobres. Para su análisis se procederá primero a atender cómo varían las razones de riesgo (RR) de cada grupo según la estructura general (coeficientes *ajr* propios para el año 1992). En el último numeral se abordará una lectura transversal para cada determinante; finalmente se analizará si esta estructura sufrió cambios en la década ($\alpha_{rm} + \beta_{rm}$), concluyéndose así con el objetivo central de este análisis.

La categoría de agrícolas no pobres

El primer modelo identifica cinco determinantes en la estructura general cuando se considera la razón de riesgo de estar en la categoría agrícola no pobre en comparación con la agrícola pobre: *i*) si disminuye la tasa de dependencia, *ii*) si el hogar no tiene niños menores de 12 años, *iii*) si el hogar cuenta con miembros mayores de 15 años con certificados formales de educación básica al menos, *iv*) si no menos de uno de los miembros ocupados tiene prestaciones sociales, y *v*) si alguno de sus integrantes trabaja en una empresa con 10 o más empleados.

Cabe observar que la existencia de perceptores jóvenes o mujeres no tiene un efecto significativo para la estructura básica, lo cual da cuenta de que la trayectoria hacia este tipo de hogar no parece fundamentarse en el uso de fuerza de trabajo secundaria.

El modelo se modifica estructuralmente en seis parámetros estimados para la razón de riesgo de este tipo de hogar: *i)* la constante, *ii)* el peso del ciclo del hogar, *iii)* la tasa de dependencia, *iv)* el efecto de las prestaciones, *v)* la existencia de perceptores mujeres, y *vi)* la existencia de perceptores jóvenes.

La razón de riesgo “de base” de encontrar este tipo de hogar se incrementó en 2002 en comparación con los “agrícolas pobres”; es también más fuerte la incidencia negativa de la presencia de menores de 12 años en el hogar. Una tasa de dependencia más baja y al menos un miembro ocupado con cobertura de prestaciones sociales aumentan más aún la probabilidad de que un hogar esté en tal posición. Finalmente, y en comparación con los agrícolas pobres, este tipo de hogares no se caracteriza por tener perceptores femeninos o jóvenes.

En términos generales, la estructura identificada indica que los hogares que reciben un ingreso significativo proveniente de la agricultura y que no son pobres parecen verse favorecidos por una peculiar situación demográfica y una inserción privilegiada en el mercado de trabajo. Por un lado se trata de hogares que *en comparación con los agrícolas pobres* se encuentran en la etapa de estabilización, donde la tasa de dependencia es reducida y sus integrantes cuentan con un capital escolar que les favorece su ingreso al mercado de trabajo en mejores condiciones. Al mismo tiempo tienen una inserción laboral clásica donde el hombre adulto es el prototipo de perceptor de ingresos y además se ubica en el sector formal de la economía, lo que se puede inferir del hecho de que al menos un ocupado ha accedido a un empleo con prestaciones sociales.

Los hogares cuasi agrícolas pobres

Estos tipos de hogares por definición se diferencian de los agrícolas pobres en que el ingreso por negocios agrícolas participa en el ingreso total del hogar. Conceptualmente se trata de grupos domésticos que están en un proceso de transición donde las fuentes de ingreso se han diferenciado en forma significativa.

El modelo ajustado muestra que la estructura (coeficientes α_{rm}) difiere en sus rasgos principales de la categoría de base en las modalidades de inserción en el mercado de trabajo. La razón de riesgo de un hogar de ubicarse en esta categoría sube si: *i)* cuenta con al menos un ocupado con prestaciones, *ii)* existe al menos una mujer perceptora de ingresos, *iii)* hay un joven perceptor de ingresos, *iv)* uno de los ocupados está empleado en una empresa con 10 o más empleados, y *v)* alguno de los miembros mayores de 15 años alcanzó el nivel de educación media o superior.

Cuadro V.5
Determinantes de la pobreza de los hogares agrícolas pobres 1992-2002
(modelo IV); categoría de comparación: hogar agrícola pobre

<i>Variables / regresores</i>	<i>Hogar agrícola no pobre</i>	<i>Hogar cuasi agrícola pobre</i>	<i>Hogar cuasi agrícola no pobre</i>
Constante	-0.270	-1.161*	-2.366*
Año 2002	1.799*	1.413*	2.425*
Hogar en expansión	0.568*	0.020	1.110*
Hogar en expansión 2002	-0.325	-0.943*	-0.471
Tasa de dependencia	-0.279*	0.018	-0.277*
Tasa de dependencia 2002	-0.599*	-0.381*	-0.653*
Hogar con remesas			
Hogar con remesas 1992	0.460	0.137*	1.321*
Miembros con educación media superior y superior	1.426*	0.580*	1.678*
Miembros con educación básica 2002			
Miembros con educación básica	0.583*	0.145	0.830
Miembros con educación media y superior 2002			
Ocupado con prestaciones sociales	0.910*	1.501*	2.235*
Ocupado con prestaciones 2002	1.320*	-0.754	-0.038
Ocupado en PEA 2002			
Perceptor mujer en el hogar	-0.113	0.244*	0.546*

Perceptor mujer en el hogar 2002	-0.916*	1.345*	-0.917*
Perceptor joven en el hogar	0.148	0.729*	0.564*
Perceptor joven en el hogar 2002	-1.474*	-0.848*	-0.980*
Ocupado sindicalizado			
Ocupado sindicalizado en 2002			
Ocupado en empresa grande	0.605*	0.438*	1.381*
Ocupado en empresa grande 2002			

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

* Significativo a 5%.

Cuatro parámetros estimados se modificaron para 2002: es más difícil que un hogar esté en dicha categoría si: *i*) cuenta con una más alta tasa de dependencia; *ii*) tiene niños menores de 12 años, pero se incrementa su probabilidad en comparación con los agrícolas pobres; *iii*) hay mujeres entre los perceptores de ingresos. Finalmente, es interesante mostrar que el efecto sobre la razón de riesgo de la existencia de perceptores jóvenes prácticamente desaparece entre 1992 y 2002, ya que los coeficientes para ambos años tienen una magnitud similar pero signo contrario ($\alpha + \beta = 0.729 + (-0.848) = -0.119$). Si se aprecia este cambio en términos de trayectorias de transición puede pensarse que los hogares agrícolas adoptaron como estrategia de diversificación del ingreso en 1992 el empleo de los jóvenes fuera del predio propio, pero que la estrategia ya no resultó discriminante en el año 2002 (muy probablemente porque estos hogares habían envejecido).

Tales hallazgos confirman un perfil de hogar en estabilización que utiliza ampliamente la fuerza de trabajo secundaria de las mujeres para insertarse en el mercado de empleo, que si bien cuenta con algunas características positivas para alguno de sus ocupados (las prestaciones), no genera ingresos suficientes para que estos hogares logren escapar de la pobreza. Puede ser interesante formular la hipótesis de que estos hogares en transición han diversificado sus fuentes de ingreso mediante el empleo en segmentos del mercado que demandan muy baja calificación y están predominantemente feminizados.

Los hogares cuasi agrícolas no pobres

Este último tipo de hogares, típico del proceso de decantación asociado al éxito, mencionado en el quinto apartado, en comparación con los agrícolas pobres ha sido exitoso en la estrategia de diversificación de las fuentes del ingreso, ya que probablemente por esa vía escapa a la pobreza. Según el modelo ajustado, un hogar tiene más probabilidades de estar en esta categoría que en la de agrícolas pobres si: *i)* su tasa de dependencia se reduce, *ii)* no cuenta con niños menores de 12 años, *iii)* algunos de sus miembros tienen al menos un certificado de educación básica, *iv)* al menos uno de sus ocupados tiene prestaciones, *v)* cuenta con mujeres entre los perceptores de ingreso, *vi)* los jóvenes perciben ingresos, y *vii)* uno de los ocupados está empleado en una empresa con 10 y más trabajadores.

Para el año 2002 se observan cambios en la estructura por variaciones en cinco de los parámetros: 1) la constante, 2) el efecto de la tasa de dependencia, 3) el efecto de la remesas, 4) el efecto de los perceptores mujeres, y 5) el efecto de perceptores jóvenes. Si un hogar tiene una tasa de dependencia más alta su probabilidad de quedar clasificado aquí en vez de como agrícola pobre se reduce aún más ($\alpha + \beta = -0.277 - 0.650$). El efecto positivo que tenía para ellos la recepción de remesas del extranjero en 1992 desapareció completamente hacia 2002. Sin embargo el hogar que cuenta con perceptoras mujeres tiene menos probabilidades de ser clasificado en esta categoría ($\alpha + \beta = 0.546 - 0.917$). El mismo fenómeno se observa en los hogares que cuentan con perceptores jóvenes ($\alpha + \beta = 0.564 - 0.980$). En ambos casos el efecto favorable se invierte diez años después.

Cabe advertir que en términos generales estos hogares rurales combinan el conjunto más amplio de factores de aversión de la pobreza agrícola. Es notoria la brecha que generan los certificados de educación básica, media o terciaria, por ejemplo, dando a entender que se han empleado importantes estrategias de acumulación de capital escolar o de aprovechamiento de las oportunidades educativas disponibles en las localidades. La inserción laboral como mecanismo de diversificación de las fuentes de ingreso no sigue la estrategia de colocación de fuerza de trabajo secundaria sino la del empleo formal, de ahí el fuerte efecto de las prestaciones sociales.

Mecanismos de aversión de la pobreza agrícola

Al analizar conjuntamente los modelos ajustados, pero ahora “transversalmente” desde el lado de los determinantes, se pueden distinguir tres mecanismos de aversión a la pobreza que ayudan a entender cómo varía la probabilidad de que

un hogar se ubique en una categoría distinta de la de referencia (recuérdese que es la de hogares agrícolas pobres).

Un primer mecanismo está compuesto por la estructura demográfica del hogar (medida por el ciclo) conjuntamente con el balance de necesidades y recursos (cuyo indicador es la tasa de dependencia). Ambos procesos conforman su dualidad y actúan en el mismo sentido para discriminar entre los hogares pobres y los no pobres sin tomar en cuenta que sean agrícolas o no. La aversión a la pobreza por vías demográficas parece estar atada, más que a la mera reducción del tamaño del hogar (cuestión histórica de largo plazo además), a la modificación de la relación entre su tamaño y su número de perceptores. Este estudio muestra que los hogares que escaparon de la pobreza simultáneamente *superaron la etapa de expansión* por un lado, y por otro, *incrementaron sus perceptores* de ingreso.

Un segundo mecanismo se ubica en las titularidades y desigualdades que se generan por distintas modalidades de inserción en las fuentes de activos: el Estado y el mercado de trabajo. Al acceso a la educación básica correspondió un lugar destacado en todos los programas de los años noventa. Es notorio que el esfuerzo se ha reflejado en notables incrementos de la tasa de escolarización en las nuevas generaciones. Sin embargo los modelos estimados dejan ver que este esfuerzo es socialmente insuficiente si se trata de revertir la pobreza. Detrás de la fuerte incidencia que según se ha comprobado tiene la composición del capital escolar del hogar se puede inferir que existen *estrategias familiares de largo plazo* para el aprovechamiento de las oportunidades educativas posteriores a las básicas, de acumulación credencialista y finalmente, de movilidad social vía la educación: los más altos efectos de aversión se observan donde se cuenta con certificados de niveles medio superior y superior, más que de educación básica. Este hallazgo es coincidente con lo reportado por otras investigaciones: que las probabilidades de escapar de la pobreza son significativamente altas sólo al completar entre 10 y 12 años de escolaridad formal. Cabe destacar que este hallazgo se refiere al contexto del medio rural mexicano en una década en que la educación secundaria había recibido relativamente poca atención en estas zonas y no existía un proyecto claro para la educación media superior.

Ahora bien, los modelos estimados muestran que las modalidades de inserción en el mercado de trabajo también generan titularidades que resultan extremadamente relevantes como mecanismos de aversión de la pobreza *a corto y mediano plazos*. Según los resultados esto se ha registrado tanto en lo que respecta al goce de *prestaciones sociales* relativas al empleo, como por los activos de capital social que se generan trabajando fuera del sector de las microempresas. Cualquiera que sea la vertiente de análisis se observan brechas muy grandes en el nivel de bienestar del hogar cuando sus miembros ocupados se insertan en el sector formal y cuando lo hacen en el sector informal. Este resultado es coincidente con

la extensa bibliografía que documenta la estrecha relación entre la informalidad y la pobreza. Los esfuerzos por incrementar el uso de la fuerza de trabajo parecen estériles si el empleo se logra en el sector informal. Y es claro que desde que se comenzó a promover la “changarrización” la política de empleo no ha concedido suficiente importancia a sus efectos negativos sobre la fuerza de trabajo expulsada desde el sector primario.

El tercer tipo de mecanismo de aversión está en función de quién es el sujeto empleado. Resulta evidente que al menos para el universo de los hogares agrícolas aquí analizados el empleo de menores de 25 años y de mujeres no tiene el mismo efecto sobre el bienestar que el empleo de hombres adultos. Si bien el uso de la fuerza de trabajo secundaria es un recurso de diversificación de las fuentes de ingreso de un hogar originariamente agrícola, no consigue mejorar los niveles de bienestar del hogar en el corto plazo y en la mayoría de los casos tampoco en el mediano. El uso de fuerza de trabajo secundaria (mujeres y jóvenes) contribuye a que el hogar incremente su probabilidad de ubicarse en la categoría de cuasi agrícola en lugar de agrícola, pero no lo saca de la pobreza. Una explicación posible es que las mujeres y los jóvenes sufren de una significativa discriminación en el mercado de empleo, tanto por la vía del salario directo como por la de las prestaciones sociales que reciben. Otra posible explicación podría ser que en el marco de las estrategias de los hogares agrícolas sus empleos son de tipo estacional y secundario.

LOS CAMBIOS OBSERVADOS ENTRE 1992 Y 2002

Como se indicó al principio de este texto, la información que se utiliza para analizar los cambios no permite discriminar adecuadamente cuáles de los efectos observados en la estructura de determinantes deben ser atribuidos a la integración regional y cuáles a tendencias de más largo plazo. En consecuencia las conclusiones que expondremos respecto del cambio estructural habrán de ser tenidas como hipótesis razonables más que como generalizaciones empíricas.

Conforme a esta pretensión debe notarse que los tres mecanismos de aversión de la pobreza reseñados en el apartado anterior han sufrido cambios entre 1992 y 2002. Dos de ellos incrementaron su incidencia, en tanto que un tercero la disminuyó. La estructura demográfica del hogar, y *muy particularmente* la estrategia de satisfacción de las necesidades generadas por ella, han incrementado su efecto en los diez años transcurridos, lo cual debe ser interpretado detenidamente a la luz del proceso de transición demográfica que vive México. Reconociendo los rezagos con que se vive este proceso en las zonas rurales pobres debe suponerse que los hogares que se ubican en los estadios más avanzados están potencialmente más aptos *individualmente* para mejorar su nivel

de bienestar a mediano plazo. Esto significa que las políticas de población, en particular las relativas a la regulación de la natalidad, tienen un papel importante que cumplir.

Ahora bien, los modelos muestran que los mecanismos de generación de titularidades tienen un papel importante y definitivo en los corto, mediano y largo plazos. Es evidente que para salir de la pobreza se requiere no solamente incrementar el ingreso sino alterar las fuentes enriqueciendo el nivel de activos de los hogares rurales. Se ha mostrado que esto puede hacerse valiéndose de estrategias individuales de acumulación de credenciales posteriores a las básicas o por medio del acceso generalizado al empleo en el sector formal y protegido de la economía. Pero en ambos casos se trata de mecanismos de aversión que suponen una expansión de la ciudadanía social donde todo indica que el Estado tiene el carácter de agente principal y rector. Primero, porque es notorio que la educación posterior a la básica en las zonas rurales no representa un negocio rentable para la iniciativa privada; segundo, porque el empleo que se tiende a generar para la fuerza de trabajo que expulsa el campo suele aprovechar la coyuntura y ser precario o informal.

El tercer mecanismo de aversión correspondió al papel de la fuerza de trabajo secundaria. Entre 1992 y 2002 la incorporación de las mujeres en el mercado de trabajo siguió siendo un importante mecanismo de diversificación de las fuentes de ingreso y por tanto de pasaje a la categoría de "hogar cuasi agrícola"; la misma situación se presentó con los menores de 25 años. Sin embargo tal diversificación no asegura huir de la pobreza. Más aún, para el año 2002 se identifica que la transición se estaría verificando de los hogares agrícolas pobres a los cuasi agrícolas pobres. Dicho de otra forma, el ingreso percibido por las mujeres o los jóvenes es imprescindible *para mantener el nivel de bienestar* del hogar, pero difícilmente puede mejorarlo hasta ir más allá de la pobreza.

Dos procesos hipotetizados han resultado marginales y no significativos desde el punto de vista estadístico. El primero es el papel de las remesas. Ya en la descripción inicial de la muestra se observaba que para 2002 el porcentaje de hogares rurales que recibían ingresos por esta fuente se había "emparejado". Este hallazgo se confirmó después en el modelo multivariado. Si en 1992 la recepción de remesas era fundamental para que un hogar estuviera clasificado entre los cuasi agrícolas y principalmente en los cuasi agrícolas no pobres, tal efecto desapareció diez años después. Pero más llamativo es el hecho de que el empleo sindicalizado no constituya un determinante de la clasificación del hogar. Podría objetarse que estos hogares representaban una ínfima proporción de la muestra, pero ha de argumentarse inmediatamente que también lo eran los que recibían remesas en 1992 y aun así el modelo identifica sus efectos. El punto de discusión es sustantivo: es necesario preguntar cuál ha sido el papel del sindicalismo histórico en el proceso de reestructuración de la economía; de partida se sabe que

debió haber sido distinto del observado en otros países (PNUD, 2001; Katzman y Womald, 2002).

Los resultados obtenidos exigen finalizar con una reflexión prospectiva más general respecto de la siguiente pregunta: ¿en qué medida estos mecanismos de aversión de la pobreza agrícola pueden generalizarse como instrumentos de política? En particular, ¿qué papel corresponde a una política orientada a reforzar las titularidades de los hogares? La respuesta no deja de ser cautelosa y a la vez escéptica. El Estado mexicano ha realizado un importante esfuerzo de modernización de la educación pública en las zonas rurales y aisladas, pero como se dijo, exclusivamente orientada a la primaria y en menor medida a la secundaria. A diez años de la obligatoriedad de nueve años de educación básica, las evaluaciones internacionales de aprendizaje hechas por la International Association for the Evaluation of Educational Achievement (IEA) y la OCDE muestran que la calidad y la equidad son internamente deficitarias. El análisis presentado en este trabajo muestra que no resulta eficaz para mejorar los niveles de vida, y por otra parte lleva a sostener que en los corto y mediano plazos sería más eficaz una política de empleo orientada a regular la contratación y a desmercantilizar el acceso a los servicios de salud y a la seguridad social por la vía de asociarlos al trabajador y su familia. Tal afirmación coincide con los resultados de la experiencia de países que apostaron decididamente a la desregulación laboral en América Latina; los analistas sostienen por consenso que la extensión de la ciudadanía social sería la mejor opción para detener y revertir situaciones de pobreza (Nun, 2001; Carpio y Novarovsy, 1998). Sin embargo, en el contexto de la integración regional concretada por el TLCAN y sobre el trasfondo más general del proceso de reestructuración de la economía mexicana, es claro que el Estado se ha orientado hacia un régimen de bienestar que siguiendo las categorías de Esping-Andersen (1990 y 1999) se encuentra más cerca del liberalismo residual anglosajón. Si tal hipótesis evolutiva fuera razonable sería difícil observar que estos hogares rurales puedan mejorar sus niveles de bienestar en el corto plazo; por el contrario, cabe pensar que se agudizarán las tendencias históricas hacia la descampesinización y el engrosamiento del sector informal urbano.

BIBLIOGRAFÍA

- Atria, R., M. Siles, I. Arriagada, L. Robinson y S. Whiteford (2003), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina: en búsqueda de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL/Michigan State University.
- Berman, Jehre, Nancy Bridsall y Miguel Shekel (2001), "Pobreza, desigualdad y liberalización comercial y financiera en América Latina", en Enrique Ganuza, Ricardo

- Paes de Barro, Lance Taylor y Rob Vos (eds.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los noventa*, Eudeba/PNUD/CEPAL, Buenos Aires.
- Boroah, V. (2001), *Logit, Ordered and Multinomial Models*, Thousand Oaks, California, Sage University Paperback.
- Brachet, V. (1995), *El pacto de dominación*, México, El Colegio de México.
- Carpio, J. e I. Novacovsky (1998), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires, FCE/FLACSO/SIEMPRO.
- Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2002), *Medición de la pobreza en México. Variantes metodológicas y estimación preliminar*, México, Secretaría de Desarrollo Social.
- Cortés, F. (1997), “Determinantes de la pobreza de los hogares, México, 1992”, *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 2, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- y O. Cuéllar (1989), *Crisis y reproducción social*, México, FLACSO/Miguel Ángel Porrúa Editor.
- (2000), *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, México, Siglo XXI.
- , I. Banegas, T. Fernández y M. Mora (2002), *Perfiles de la pobreza en Chiapas*, Tuxtla Gutiérrez, Secretaría de Desarrollo Social del Estado de Chiapas/El Colegio de México.
- Escoto, T. (2003), “Situaciones de pobreza en México: la relación entre el nivel de vida y el nivel de recursos de los hogares”, tesis de doctorado, México, Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México.
- Esping-Andersen, G. (1990) *The Three World of Capitalism Welfare State*, Estados Unidos, Princeton University Press.
- (1999), *Social Foundations of Post-industrial Economies*, Oxford, Oxford University Press.
- Fernández, T. (2003), “Determinantes de la pobreza en contextos de ajuste estructural. El caso de Uruguay entre 1991 y 2001”, *Papeles de población*, núm. 35 (enero-marzo), Toluca, México.
- Fields, G., L. López-Calva y E. Pérez-de-Rada (2000), *Pobreza en la Bolivia urbana: un análisis de sus características y determinantes durante los años de ajuste 1989-1995* (consultado el 5 de junio de 2004 en www.colmex.mx/personal/cee/lopezcl/docs/mia/pobreza-boliviarevisado.pdf).
- Filgueira, C. (2002), “Estructura de los hogares, activos de los hogares y movilización de activos en Montevideo (1991-1998)”, en R. Kaztman y G. Wormald, *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y la exclusión social en cuatro áreas de América Latina*, Montevideo, Cebra.
- y F. Filgueira (2002), “Models of Welfare and Models of Capitalism: The Limits of Transferability”, en E. Huber (comp.), *Models of Capitalism: Lessons for Latin America*, University Park, Pennsylvania State University.

- Giarraca, N. (ed.) (2001), *Repensando la ruralidad en América Latina*, Buenos Aires, FLACSO, Grupo de Trabajo en Desarrollo Rural.
- Gómez Sosa, A. I. y L. Silva Cárdenas (2004), “Determinantes de la pobreza en México: 1992-2002”, tesis de licenciatura en economía, Puebla, Departamento de Economía, Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas.
- Granovetter, M. (1973), “The Stength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, vol. 78, núm. 6, pp. 1360-1380.
- Gujarati, D. (2004), *Econometría*, México, McGrawHill.
- Katzman, Rubén y Fernando Filguera (1999), *Desarrollo humano en Uruguay*, Montevideo, PNUD.
- y G. Womald (2002), *Trabajo y ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Cebra.
- Nun, J. (2001), *Marginalidad y exclusion social*, Buenos Aires, FCE Argentina.
- Pérez Sainz, J. P. (ed.) (1996), *Neoinformalidad en Centroamérica*, San José, FLACSO, Programa Costa Rica.
- Post, D. (2003), *El trabajo, la escuela y el bienestar de los niños en América Latina. Los casos de Chile, Perú y México*, México, FCE.
- PNUD (2001), *Informe sobre el desarrollo humano en el Uruguay*, Montevideo.
- Ros, J. y C. Buillón (2001), “Liberalización de la balanza de pagos en México: efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza”, en E. Ganuza, R. Paes de Barros, L. Taylor y R. Vos, *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los noventa*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires/PNUD/CEPAL.
- Shadish, William, Thomas Cook y Donald Campbell (2002), *Experimental y Quasi-Experimental Design for Generalized Causal Inference*, Nueva York, Houghton Mifflin.
- Silva, C. y V. Trevignani (2002), *El capital social: antecedentes, marco teórico y aplicación a Honduras*, México, documento inédito.
- Stavenhagen, R. (2001), *La cuestión étnica*, México, El Colegio de México.
- Yúnez-Naude, A. y F. Barceinas (2004), “El TLCAN y la agricultura mexicana”, en E. Cáceres y H. Sobrazo, *Diez años del TLCAN en México. Una perspectiva analítica*, México, FCE.

Cuadro anexo V.1
Matriz de correlaciones entre las variables incluidas en el modelo

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Hogar con niños menores de 12 años	1	1.000											
Tasa de dependencia	2	0.454	1.000										
Hogar sin perceptores jóvenes	3	-0.102	0.041	1.000									
Hogar sin perceptores mujeres	4	0.006	0.297	0.318	1.000								
Hogar sin remesas	5	0.039	0.119	0.069	0.165	1.000							
Hogar con miembros ocupados en el sector público	6	-0.037	-0.030	0.027	0.000	-0.056	1.000						
Hogar sin miembros ocupados cubiertos por prestaciones sociales	7	0.100	-0.030	0.131	0.135	-0.012	-0.307	1.000					

Hogar sin miembros sindicalizados	8	0.015	-0.079	0.042	-0.011	-0.015	-0.220	0.444	1.000				
Hogar con ocupados en empresas grandes	9	-0.032	-0.040	0.019	0.006	-0.123	0.617	-0.034	-0.131	1.000			
Sin ocupaciones profesionales, gerenciales, educativas y artísticas (PGEA)	10	0.044	-0.050	0.077	0.096	-0.016	-0.356	0.264	0.264	-0.043	1.000		
Hogar sin miembros con educación formal	11	-0.118	-0.089	0.301	0.114	0.066	0.030	0.137	0.074	-0.007	0.090	1.000	
Máximo nivel secundaria completa	12	0.175	-0.062	-0.221	-0.111	-0.067	-0.027	-0.005	0.037	0.022	-0.036	-0.649	1.000
Educación media superior o terciaria	13	-0.066	0.181	-0.099	-0.005	0.000	-0.004	-0.158	-0.134	-0.017	-0.151	-0.427	-0.410

Cuadro anexo V.2
Modelo completo (paso III); categoría de comparación: agrícola pobre

<i>Variables / regresores</i>	<i>Hogar agrícola no pobre</i>	<i>Hogar cuasi agrícola pobre</i>	<i>Hogar cuasi agrícola no pobre</i>
Constante	-0.270	-1.190*	-2.236*
Año 2002	2.005*	1.404*	2.001*
Hogar en expansión	0.557*	0.120	1.089*
Hogar en expansión 2002	-0.395	-0.915*	-0.241
Tasa de dependencia	-0.288*	0.018	-0.256*
Tasa de dependencia 2002	-0.549*	-0.381*	-0.748*
Hogar con remesas	0.453	0.102	1.252*
Hogar con remesas 2002	-0.718	0.061	-1.474*
Miembros con educación media superior y superior	1.492*	0.677*	1.584*
Miembros con educación básica 2002	-0.538	-0.218	0.785*
Miembros con educación básica	0.736*	0.197	0.443
Miembros con educación media y superior 2002	-0.308	-0.456	0.054
Ocupado con prestaciones sociales	0.858*	1.410*	2.301*
Ocupado con prestaciones 2002	1.407*	-0.621	-0.220
Ocupado en PGEA	0.262	-0.336	-0.586
Ocupado en PGEA 2002	-0.450	-0.984	0.156
Perceptor mujer en el hogar	-0.109	0.272*	0.540*
Perceptor mujer en el hogar 2002	-0.952*	1.354*	-0.823*

Perceptor joven en el hogar	0.115	0.739*	0.666*
Perceptor joven en el hogar 2002	-1.234*	-0.803*	-1.347*
Ocupado sindicalizado	0.094	0.597*	0.869*
Ocupado sindicalizado en 2002	-0.095	0.286	0.209
Ocupado en empresa grande	0.606*	0.283	0.754*
Ocupado en empresa grande 2002	-0.084	0.446	1.668*

Fuente: Elaboración propia con base en la ENIGH, 1992 y 2002.

* Significativo a 5%.

*El sector agropecuario y el Tratado de Libre Comercio
de América del Norte. Efectos económicos y sociales,*
se terminó de imprimir en enero de 2008

en los talleres de Formación Gráfica,

S.A. de C.V., Matamoros 112

col. Raúl Romero, 57630

Ciudad Nezahualcóyotl,

Estado de México.

Tipografía y formación:

Logos Editores.

Portada: Irma Eugenia Alva Valencia.

Cuidó la edición la Dirección de Publicaciones
de El Colegio de México.

Desde mediados de los años ochenta, cuando México instrumentó las reformas estructurales y los programas de ajuste, el sector agropecuario mexicano ha estado sometido a cambios radicales en las políticas que definieron la trayectoria de su desenvolvimiento. Como preámbulo del ingreso al Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT por sus siglas en inglés), se abatieron los aranceles y las medidas para-arancelarias y se eliminaron los apoyos a través de los precios, las compras estatales y los instrumentos de crédito de fomento. En resumen, las políticas nacionales de desarrollo agropecuario se acercaron a las vigentes en el grupo de los países desarrollados miembros de la OCDE. El proceso de liberalización del sector agropecuario y su sometimiento a la competencia externa se aceleró considerablemente con la firma del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, en el cual todo el sector se incluyó en el acelerado programa de desgravación arancelaria.

Las reformas buscaban elevar la productividad sectorial relacionando directamente los precios internos con los externos y por esta vía inducir cambios en la ubicación de factores productivos y en la estructura de la producción de acuerdo con las ventajas competitivas mexicanas. Se estimularía la producción de aquellos bienes en los cuales los costos mexicanos son menores a los internacionales y reduciría la producción nacional que no pueda competir con las importaciones. Se reduciría el empleo agrícola y cambiaría la composición del intercambio externo: crecerían las exportaciones de frutas y hortalizas y las importaciones de granos y carne. Los beneficios de estos cambios permitirían compensar a los perdedores.

Los efectos de estas radicales reformas son variados e importantes y no pueden ser atribuidos exclusivamente al TLCAN ya que éste se instrumentó en el marco de políticas nacionales que aún conservan elementos discriminatorios establecidos durante la sustitución de importaciones. Los textos compilados en este libro evalúan los efectos del nuevo modelo de desarrollo agropecuario y señalan los puntos críticos que se deben tener en cuenta frente a la nueva etapa de liberalización si se desea evitar la acumulación de los costos a la fecha registrados.

Ilustración de portada: *Cosecha de maíz*, Juan C. Pinto, 2005.

ISBN 968-12-1324-6

