



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

DIRECCIÓN DE CENTROS REGIONALES UNIVERSITARIOS

MAESTRÍA EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

**PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE
FRIJOL EN SOMBRERETE, ZACATECAS**

QUE COMO REQUISITO PARCIAL

PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

PRESENTA:

OCTAVIANO CECENAS JACQUEZ



Zacatecas, Zac., México.

Enero de 2014.



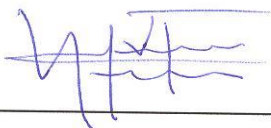
**DIRECCIÓN GENERAL ACADÉMICA
DPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES
TOMA DE EXÁMENES PROFESIONALES**

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE
FRIJOL EN SOMBRERETE, ZACATECAS

Tesis realizada por Octaviano Ceceñas Jacquez bajo la dirección del Comité asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

DIRECTOR _____



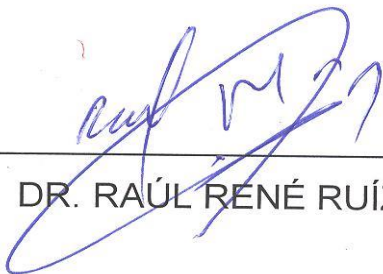
DR. NICOLÁS MORALES CARRILLO

ASESOR _____



DR. ALVARO LLAMAS GONZÁLEZ

ASESOR _____



DR. RAÚL RENÉ RUÍZ GARDUÑO

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirme vivir hasta el día de hoy.

A la Universidad Autónoma Chapingo, que como Alma mater, me ha seguido instruyendo en mi formación personal y por todos esos aportes académicos que me han permitido salir adelante.

Al cuerpo académico del Centro Regional Universitario Centro-Norte y a los administrativos que ahí laboran por su apoyo y acertadas aportaciones para la generación de este documento, así como al CONACYT por el apoyo otorgado a la investigación.

A mi director de tesis el Dr. Nicolás Morales Carrillo por su apoyo académico fundamental para la consecución del objetivo de este trabajo, así como por sus aportaciones y disponibilidad para atender en todo momento los avances de este proyecto; al cuerpo de asesores: Dr. Álvaro Llamas González y Dr. Raúl René Ruíz Garduño, así como al M.C. Joel Cervantes Herrera por sus importantes aportaciones académicas que contribuyeron al mejoramiento del trabajo.

A mi familia por el apoyo incondicional que recibí durante la estancia en mis estudios maestres, así como por el cariño y calor que durante toda mi vida he recibido de ellos.

Al M.C. Víctor Hugo Nieves Frausto y al M.C. Raúl Aguilar Hernández quienes con sus consejos, experiencias y apoyo, me generaron la avidez de realizar esta maestría.

DEDICATORIA

Al regalo que Dios me ha dado: mi hijo Gael, quien ha llegado a mí, para mostrarme el lado más grandioso de la vida y que me impulsa a seguir adelante cada día y conseguir los objetivos que me planteo.

A mis padres Roberto y Ernestina, que por su apoyo y amor incondicionales, han generado en mí la persona que ahora soy y para quienes tengo un lugar muy especial en mi vida.

A mis hermanos: Javier, Miguel, Beto, Saúl, Fabiola, Pepe e Iván, quienes con sus consejos, han hecho aportes muy importantes en mi vida tanto personal como profesional.

A mis compañeros y amigos de la maestría: Yari, Obdu, Gus, Oscar, Netza y Abrahán, con quienes he compartido momentos importantes en mi vida.

A mis amigos: Emmanuel, Silvia, Zefe, Luci, Lali, Yaz, Xitlali y Misael, que en los momentos de mayor dificultad me han brindado su apoyo y consejos.

A mis amigos y compañeros de trabajo: Ing. Paulino, Ing. Octavio e Ing. Gaspar y al Ing. Maux, con quienes he aprendido cosas nuevas que me han edificado y mejorado como persona.

DATOS BIOGRÁFICOS

Octaviano Ceceñas Jacquez nació el 4 de febrero de 1987 en la ciudad de Vicente Guerrero Dgo. Realizó su educación primaria y secundaria en la comunidad de San José de Felix, Sombrerete, Zac. y a la edad de 15 años ingresó a la Universidad Autónoma Chapingo, de la que egresó en el año 2009 de la especialidad de Ingeniería Agroindustrial con el título obtenido mediante el trabajo de tesis denominado: PROYECTO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA PLANTA ELABORADORA DE FRITURAS DE ZANAHORIA (*Daucus carota* L.) EN GUADALUPE, ZACATECAS Y EVALUACIÓN DE CUATRO TIPOS DE ACEITE EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

Su desempeño profesional se ha dado en empresas como Protección Agropecuaria Compañía de Seguros S. A. (PROAGRO) en los años 2010 y 2013. En la empresa AGRINOS México se desempeñó como representante de ventas en la región centro-norte del país (Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas) en el año 2011.

Ha colaborado en la empresa Consultoría e Integración de Tecnologías para el Desarrollo S. P. R. de R. L. en 2010-2011, en el área de agronegocios elaborando e implementando proyectos agrícolas de inversión así como dando asistencia técnica a productores.

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES DE FRIJOL EN SOMBRERETE, ZACATECAS

DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF BEAN PRODUCERS IN SOMBRERETE, ZACATECAS

Octaviano **Ceceñas Jacquez**¹ y Nicolás **Morales Carrillo**²

RESUMEN

Esta investigación se basa en la teoría del desarrollo rural territorial, con el objetivo de identificar las estrategias productivas, de seguridad alimentaria y de comercialización de los productores de frijol y analizar las perspectivas actuales de desarrollo. Se concluye que para mejorar las posibilidades de desarrollo de los productores de frijol en Sombrerete, se requiere seguir trabajando en la diversificación productiva con estrategias para afrontar las limitantes del clima árido, la mayor división de la tierra, alto costo del crédito, el bajo nivel tecnológico y de conocimientos en los productores. Así mismo, es necesario reforzar el entramado institucional y diseñar políticas públicas para lograr la inclusión de los pequeños productores en procesos de desarrollo mayores a la simple subsistencia y seguridad alimentaria en que se encuentran actualmente.

Palabras clave: Estrategias de desarrollo, Diversificación productiva, Comercialización, Seguridad alimentaria.

ABSTRACT

This piece of research is based on the theory of territorial rural development. It aims at identifying productive, food security and commercialization strategies of bean producers and at analyzing their actual perspectives of development.

One conclusion of it suggests that producers' possibilities of development in Sombrerete can be improved if they keep on working in productive diversification with strategies to confront limiting factors of arid weather, actual increase in division of land, high costs on credits, limited technological level and low producers' knowledge. Furthermore, it's necessary to strengthen the institutional structure and to design public policies for small producers to be included in a better process of development rather than depend on the subsistence economy and food security in which they are currently immersed.

Key words: Development strategies, Productive diversification, Commercialization, Food security.

1 Alumno

2 Director

INDICE GENERAL

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	OBJETIVOS	4
2.1.	Objetivo General	4
2.2.	Objetivos Particulares	4
III.	HIPÓTESIS	5
IV.	SITUACIÓN DEL FRIJOL EN EL ESTADO DE ZACATECAS	6
4.1.	El Agro Zacatecano.....	6
4.2.	Frijol: Origen, Taxonomía y Propiedades Nutricionales	10
4.3.	Cultivo de Frijol en México	11
4.4.	El Frijol y el TLCAN.....	18
4.5.	Comercialización de Frijol	22
4.6.	Políticas Públicas Enfocadas al Frijol.....	31
V.	MARCO TEÓRICO	35
5.1.	Teorías sobre el Desarrollo Rural	35
5.1.1.	El Enfoque de la Dependencia.....	36
5.1.2.	El Enfoque Neoliberal sobre el Desarrollo Rural.....	37
5.1.3.	Desarrollo Rural Territorial.....	39
5.2.	Seguridad Alimentaria.....	42
5.3.	Diversificación Productiva y Agrícola	45
5.4.	Teorías del Comercio Internacional	46
5.4.1.	El Mercantilismo.....	46
5.4.2.	Teoría de la Ventaja Absoluta.....	47
5.4.3.	Teoría Ricardiana, apertura comercial y competitividad	48
5.5.	La Competitividad	49

5.6. Base teórica	50
VI. ANTECEDENTES	53
VII. MARCO REFERENCIAL	60
7.1. Aspectos Geográficos	60
7.2. Características sociodemográficas	62
7.3. Actividades Económicas	63
VIII. MARCO METODOLÓGICO.....	64
8.1. Revisión bibliográfica y redacción del marco teórico.....	64
8.2. Variables e indicadores de estudio	64
8.3. Diseño y adaptación de las herramientas de trabajo	66
8.3.1. Delimitación del área de estudio.....	66
8.3.2. Diseño del cuestionario.....	67
8.4. Trabajo de campo	69
8.5. Sistematización de la información.....	69
IX. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	71
9.1. Caracterización de las unidades de producción y sus estrategias de diversificación productiva.....	71
9.1.1. Edad	71
9.1.2. Tierra cultivable.....	73
9.1.3. Tenencia de la tierra	74
9.1.4. Infraestructura y mano de obra	78
9.1.5. Diversificación productiva y agrícola.....	81
9.2. Problemática y alternativas de la comercialización del frijol.....	88
9.3. Posibilidades de desarrollo de los productores de frijol y seguridad alimentaria	113
X. CONCLUSIONES GENERALES.....	121

XI.	LITERATURA CITADA.....	129
XII.	ANEXOS	136

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Producción de frijol por estados en el periodo 2001-2011.....	13
Cuadro 2. Situación del frijol en el municipio de Sombrerete en el periodo 2004- 2011.	17
Cuadro 3. Matriz de operacionalización de variables.	65
Cuadro 4. Escala de medición de los indicadores de la matriz de operacionalización de variables.	67
Cuadro 5. Superficie apoyada por PROCAMPO en el municipio de Sombrerete en el año 2012.	74
Cuadro 6. Tierra propia de los productores actualmente y antes del TLC.	76
Cuadro 7. Comparación de las características de la comercialización observadas por los productores antes de 1994 hasta la actualidad.	94
Cuadro 8. Volumen de frijol acopiado con el esquema de comercialización apoyado por el gobierno.....	104
Cuadro 9. Organizaciones de productores que comercializan frijol en el 2010. ...	105
Cuadro 10. Propuestas para lograr la competitividad de la cadena productiva frijol.	107

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Superficie sembrada y cosechada de los principales cultivos del estado de Zacatecas (excepto frijol) en periodo 2005-2011.	9
Figura 2. Producción y valor de la producción de los principales cultivos del estado de Zacatecas (excepto frijol) en periodo 2005-2011.	9
Figura 3. Superficie sembrada y cosechada de frijol en el estado de Zacatecas en periodo 2005-2011.	15
Figura 4. Producción y valor del frijol en el estado de Zacatecas en periodo 2005-2011.	15
Figura 5. Producción de frijol por Distrito en Zacatecas en el periodo 2004-2011.	16
Figura 6. Exportaciones e Importaciones de frijol en México en el periodo 2000-2011 (Toneladas).	24
Figura 7. Panorama general de la cadena de valor del frijol.	26
Figura 8. Precios de comercialización del frijol negro y pinto, promedio anual (Dólares por tonelada).....	27
Figura 9. Precios al mayoreo de frijoles claros y negros (\$/kg).	28
Figura 10. Localización y colindancia del municipio de Sombrerete, Zacatecas. ...	61
Figura 11. Edad de los productores de frijol del noroeste de Sombrerete, Zacatecas.....	72
Figura 12. Porcentaje del trabajo de la tierra de los productores según la tenencia.	75
Figura 13. Infraestructura que poseen los productores para la producción de frijol.	79
Figura 14. Obtención de los ingresos de los productores de frijol que diversifican sus actividades en Sombrerete (porcentaje por actividad).	82
Figura 15. Número de hectáreas cultivadas de frijol por productor (%).	83
Figura 16. Número promedio de especies que cultivan los productores de frijol (%).	84
Figura 17. Principales puntos de venta de la producción de frijol en el municipio de Sombrerete (%).	90
Figura 18. Grado de organización de los productores de frijol.	97

I. INTRODUCCIÓN

Zacatecas destaca como estado agropecuario a nivel nacional en productos como el frijol, la guayaba, chiles secos, ajos, forrajes y agave mezcalero. Sin embargo, la agricultura zacatecana se encuentra fuertemente condicionada por restricciones ambientales, como la baja precipitación, la presencia de heladas tempranas y tardías, vientos fuertes, tierras marginales para la agricultura por problemas inducidos por el hombre como la erosión, el agotamiento y contaminación del agua, y la pérdida de biodiversidad animal y vegetal (Morales *et al.*, 2009).

Por décadas Zacatecas ha mantenido el primer lugar nacional en producción de frijol, y aunque la superficie sembrada ha disminuido, al pasar de 694,282 ha en el año de 1990 a 578,622.2 ha en 2010 (SIAP, 2011), el frijol sigue siendo una actividad productiva que genera preocupación en la política de desarrollo rural del Estado y del país.

El problema central que se aborda en esta investigación son las limitaciones que los productores de frijol enfrentan en su desarrollo debido a problemas productivos, de comercialización y a la ineficiencia de las políticas públicas implementadas, además de las inclemencias del clima suscitadas en los últimos años.

En este sentido el presente trabajo de investigación pretende estudiar la comercialización de frijol de las zonas productoras en el municipio de Sombrerete, Zacatecas, desde un punto de vista socioeconómico, abordando los desafíos y

limitantes que tienen las unidades de producción. También se pretende analizar las estrategias implementadas bajo la visión de los propios productores y cómo éstas influyen para lograr la seguridad alimentaria y su desarrollo.

De lo expuesto es posible percibir un sinnúmero de interrogantes que podrían convertirse en objetos de estudio, sin embargo, dado el objetivo de la investigación resulta necesario esclarecer fundamentalmente las siguientes preguntas:

- ¿Los cambios registrados en el mercado del frijol en México, a causa de la apertura comercial, han modificado las perspectivas de desarrollo de los productores de frijol en Zacatecas?
- ¿Representa la diversificación agrícola y productiva una alternativa de desarrollo rural?
- ¿Cuáles son los problemas actuales en la comercialización del frijol en la región?
- ¿Han sido adecuadas las políticas públicas hasta ahora implementadas para fomentar el cultivo del frijol?
- ¿Qué posibilidades de desarrollo tiene la región frijolera del municipio?

Dado que los procesos son dinámicos y los productores de frijol se enfrentan a nuevos escenarios climáticos, de comercialización y de seguridad alimentaria, este trabajo se justifica por su finalidad de analizar las estrategias de producción y diversificación productiva actuales en la principal zona productora de la leguminosa en Zacatecas. Se propone también identificar los puntos críticos de la diversificación productiva como parte de la estrategia para el desarrollo en la

región, así como las limitantes en cuanto a la comercialización. El estudio aportará elementos para entender mejor la problemática actual que gira en torno al cultivo del frijol, definiendo por un lado, las alternativas de desarrollo que se tienen en la región, y por otro, las condiciones de los productores y sus perspectivas sobre el frijol como monocultivo para el futuro. Se espera que este trabajo pueda contribuir a la generación de propuestas de solución para enfrentar las limitantes y atender los puntos críticos anteriormente definidos, en el afán de promover el desarrollo en la región de estudio.

II. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

- Identificar las estrategias productivas, de seguridad alimentaria y de comercialización de los productores de frijol en el municipio de Sombrerete, Zacatecas y analizar las perspectivas actuales de desarrollo.

2.2. Objetivos Particulares

- Entender las estrategias de diversificación productiva que se están implementando a nivel de las unidades de producción.
- Analizar las perspectivas de comercialización del frijol en el contexto de total apertura comercial ocurrida a partir del 2008.
- Dado el estado actual de las políticas públicas, identificar las posibilidades de desarrollo que tienen los productores de frijol y sus estrategias de seguridad alimentaria.

III. HIPÓTESIS

Las estrategias actuales de los productores de frijol en Sombrerete, les permite mantener este cultivo como parte de la seguridad alimentaria de las familias, pero no es suficiente para lograr un desarrollo rural con mejores niveles de vida.

IV. SITUACIÓN DEL FRIJOL EN EL ESTADO DE ZACATECAS

4.1. El Agro Zacatecano

En el estado de Zacatecas hay 137,763 unidades de producción rural (UPR) reportadas con algún tipo de actividad, de acuerdo con el censo agrícola levantado en 2007 (INEGI, 2011), pero aproximadamente el 36.7% de tales UPR se encuentran en procesos de descapitalización, el 20% tienen una capitalización estancada y el 29% registran una capitalización limitada, mientras que solamente el 14.4% de las UPR del estado se encuentran en procesos de capitalización (Cervantes *et al.*, 2007, citado por Morales *et al.*, 2009), situación que refleja fehacientemente el agudo proceso de polarización económica de la agricultura zacatecana que conjuntamente con las limitaciones ambientales constituyen sus dos principales problemas estructurales.(Morales *et al.*, 2009).

La condición ecogeográfica de Zacatecas limita enormemente la productividad de la agricultura de temporal y la de riego, porque con la lluvia insuficiente las presas no se llenan y los acuíferos se van agotando, con el consecuente alto costo para extraer el agua del subsuelo a profundidades cada vez mayores (Morales *et al.*, 2009).

Uno de los principales problemas sociales que caracterizan a la sociedad mexicana es su fuerte polarización social y económica. Dicha polarización es particularmente evidente en el medio rural, en donde conviven productores altamente capitalizados, que se especializan en la producción de cultivos rentables, hacen uso de modernas tecnologías y que disponen de los mecanismos

para integrarse a los procesos de la globalización (información, comunicaciones, movilidad y acceso a mercados), mientras que en el otro extremo se encuentran amplios contingentes de productores rurales empobrecidos. Zacatecas no es la excepción a este problema estructural del campo mexicano (Morales *et al.*, 2009).

Para Ruiz (2010) el campo zacatecano llegó al nuevo milenio enfrentando un fuerte atraso y rezagado en muchos de los procesos y componentes de las principales actividades productivas. Esto hace que la mayoría de la población se enfrente continuamente a dificultades para lograr los ingresos en un medio rural deteriorado. Destacando la entidad por su contribución a la economía nacional al aportar grandes volúmenes de productos como el frijol, se había establecido un patrón de reproducción social. Dicho patrón fue alterado de manera severa al permitirse la libre entrada de productos agropecuarios al firmarse por el país una serie de acuerdos comerciales mediante los cuales se exponía a la producción nacional a las reglas del libre mercado.

Los productores de frijol de pronto se encontraron con que ya no podían comercializar lo que antes les había permitido sobrevivir con una producción campesina y ahora estaban obligadas a cambiar de cultivo para mantenerse en sus parcelas (Ruíz, 2010).

En la década de 1960, cuando no existía la apertura comercial, México no importaba muchos de los productos agrícolas, entre ellos el frijol, sino todo lo contrario, los exportaba. En 1966 se vendieron al mercado externo 102 mil toneladas de frijol, y todavía en 1978, 130 mil; sin embargo, a partir de la década

de 1980, México se convirtió en un importador de este y otros productos agrícolas, para 2005 era ya el sexto país que más compraba en el mercado internacional, siendo Estados Unidos su principal abastecedor (Ayala, 2006).

Más allá de que la reducción del consumo per cápita está relacionada con el cambio en los patrones de consumo de las clases medias, debe subrayarse que este brusco descenso constituye uno de los indicadores de la crisis alimentaria en nuestro país, pues los consumidores pobres están sustituyendo la leguminosa con pastas de harina de trigo que pueden ser más baratas, pero con un menor valor nutricional. Baste señalar que entre 1988 y 1990, cuando incluso el consumo de tortillas disminuyó en 1.6%, el consumo de frijol bajó en 43.3%, mientras que la leche y el huevo disminuyeron en 14% y 33%, respectivamente (Camargo, 1996., citado por Morales y Ramírez, 2004).

Aunque resulte difícil de creer, comer frijoles desde hace algunos años resulta un lujo en muchas regiones del país, principalmente en las indígenas; pese a ello, el frijol es una de las principales fuentes de proteínas para el 60% de la población de más bajos ingresos, aquellos mexicanos para quienes entre 70% y 90% de las proteínas que consumen provienen de comer maíz, frijol y trigo (Morales y Ramírez, 2004).

Al hacer un análisis del contexto agrícola de Zacatecas, se observa que en los cultivos presentados en las gráficas de la figura 1, los dos cultivos que mayor superficie sembrada y cosechada tienen en el periodo 2005-2011 son el maíz para grano y la avena forrajera seguidos por el maíz forrajero que en su conjunto

suman un promedio de 525,000 ha sembradas en dicho periodo. Esto indica la relevancia de estos cereales en el estado pero no aminora la importancia de cultivos como el chile verde y la tuna (ver figura 2), los cuales representan un alto valor de la producción y a su vez generan ingresos considerables para los productores en las regiones en que se producen.

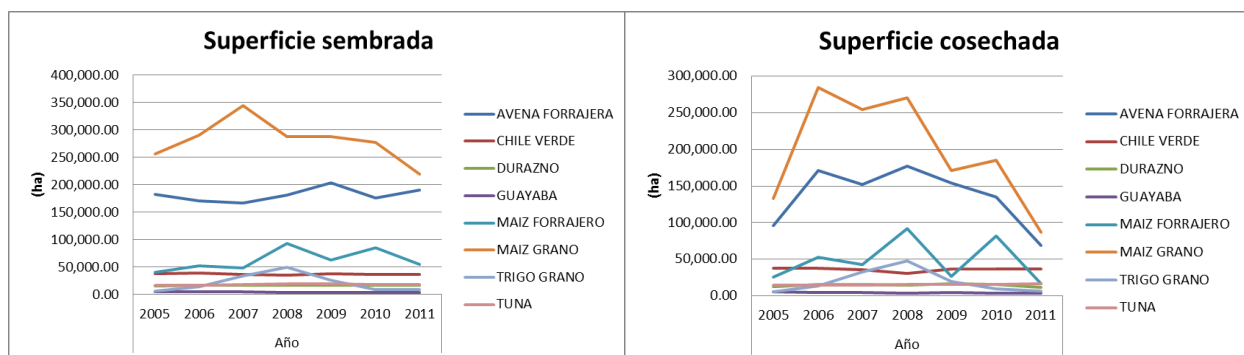


Figura 1. Superficie sembrada y cosechada de los principales cultivos del estado de Zacatecas (excepto frijol) en periodo 2005-2011.

FUENTE: *Elaboración propia con datos de SIAP (2012)*

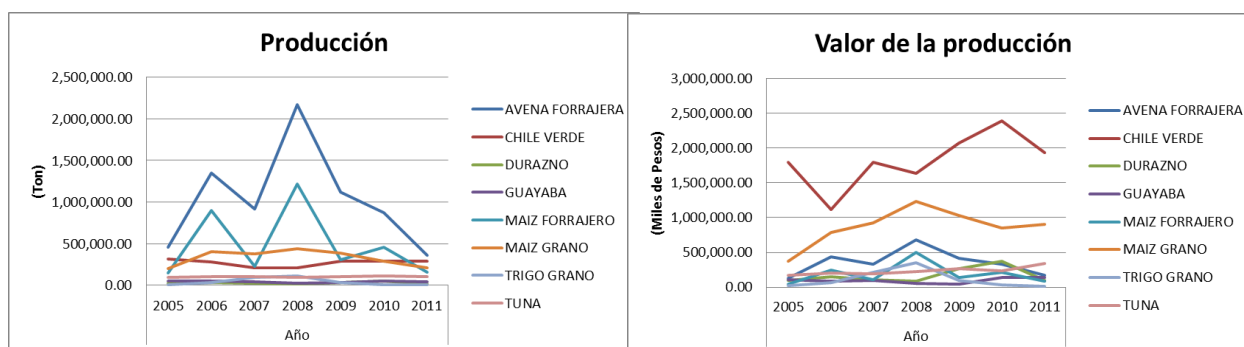


Figura 2. Producción y valor de la producción de los principales cultivos del estado de Zacatecas (excepto frijol) en periodo 2005-2011.

FUENTE: *Elaboración propia con datos de SIAP (2012)*

4.2. Frijol: Origen, Taxonomía y Propiedades Nutricionales

Dentro del grupo de las leguminosas que poseen semillas comestibles, el frijol común corresponde a una de las más importantes. Actualmente se encuentra distribuido en los cinco continentes y es un componente esencial de la dieta, especialmente en Centroamérica y Sudamérica (Ulloa, 2011). Para Morales y Ramírez (2004) el frijol se cuenta entre los principales componentes de la dieta nacional, entre otras razones porque es una leguminosa con una amplia capacidad de adaptación a diferentes climas, que puede cultivarse desde regiones costeras hasta alturas de 2,700 msnm.

Los estudios arqueológicos revelan que el frijol, del género *Phaseolus*, se originó en el continente americano. Al respecto se han encontrado evidencias con antigüedad de 5 mil a 8 mil años en algunas regiones de México, Estados Unidos y Perú (Reyes, 2011). Así mismo Ulloa (2011) considera que México se ha reconocido como el más probable centro de su origen, o al menos, como el centro primario de diversificación.

Hace alrededor de medio siglo se estableció una base sólida de la taxonomía del *Phaseolus*. Su género se ha diferenciado perfectamente de otros tales como *Vigna* y *Macroptilium*, con los cuales se había confundido anteriormente, por lo que ahora se reconoce como de origen Americano. Taxonómicamente, el frijol corresponde a la especie del género *Phaseolus*. Su nombre completo es *Phaseolus vulgaris* L., asignada por Linneo en 1753, a la tribu *Phaseoleae*, subfamilia *Papilionoideae*, familia *Leguminosae* y al orden *Rosales* (Ulloa, 2011).

A lo largo de los siglos, el frijol se ha mantenido en la dieta del pueblo mexicano como un importante complemento del maíz, pues aporta aminoácidos como el triptófano y la lisina que están en bajas cantidades en la gramínea y son fundamentales para el crecimiento del ser humano (Morales y Ramírez, 2004).

Dependiendo del tipo de frijol, el contenido de proteínas varía del 14 al 33%, siendo rico en aminoácidos como la lisina (6.4 a 7.6 g/100 g de proteína) y la fenilalanina más tirosina (5.3 a 8.2 g/100 g de proteína), pero con deficiencias en los aminoácidos azufrados de metionina y cisteína. Sin embargo, de acuerdo a evaluaciones de tipo biológico, la calidad de la proteína del frijol cocido puede llegar a ser de hasta el 70% comparada con una proteína testigo de origen animal a la que se le asigna el 100% (Ulloa, 2011).

4.3. Cultivo de Frijol en México

Según la FAO, la producción de frijol en el mundo se concentra básicamente en 103 países de los cinco continentes. Entre 1961-2005 se produjeron en promedio cerca de 15 millones de toneladas anuales. Entre los principales países destaca India con 18.6%, Brasil con 16.7%, China con 11.8% y en cuarto lugar se ubican Estados Unidos y México con 7%. En el caso particular de México se registran tasas positivas de crecimiento en la producción, con un área cultivada prácticamente estancada y escasa mejora en los niveles de rendimiento (Reyes, 2007).

Para México, el frijol es un producto estratégico en el desarrollo rural del país, debido a que conjuntamente con el maíz, representa toda una tradición productiva

y de consumo, cumpliendo diversas funciones de carácter alimentario y socioeconómico que le han permitido trascender hasta la actualidad. Es un cultivo fundamentalmente de temporal, pues en la década de los noventa el promedio de la superficie cultivada de riego apenas alcanzó las 300,000 hectáreas, mientras que la superficie de temporal fue de 1.9 millones. Adicionalmente, debe subrayarse que la principal región productora del país presenta fuertes restricciones climáticas, expresadas en bajos rendimientos, sólo compensados por la extensión de la superficie cultivada (Morales y Ramírez, 2004).

Desde una perspectiva histórica, puede afirmarse que el frijol tiende a convertirse en un cultivo marginal o decadente, en el sentido de que los agricultores ya no pueden cifrar su futuro en el cultivo de la leguminosa. Desde finales de la década de 1970 este cultivo se desplazó de regiones con mejores suelos y clima, como Jalisco, Guanajuato y Veracruz, hacia entidades con mayores restricciones ambientales, como Zacatecas, Durango y Chihuahua, que ocupan los tres primeros lugares en superficie sembrada y volumen de producción (Morales y Ramírez, 2004).

En efecto, una retrospectiva muestra que fue en 1976 cuando Zacatecas duplicó su participación en el abasto nacional, al pasar de 12% a 27% de la producción total, superando a Jalisco. Mientras que en los años setenta se sembraban en Zacatecas sólo 287,600 hectáreas como promedio anual, en los ochenta la superficie sembrada ascendió a 481,100 hectáreas (Morales y Ramírez, 2004).

Desde una visión regional más amplia, Zacatecas y Durango habían promediado hasta 1975 una participación conjunta de cerca de 20% del área cosechada y del 14% de la producción. Pero en la segunda mitad de esa década su aportación ascendió a 38% de la superficie cosechada y 26% de la producción. Esta proporción se mantuvo estable hasta la primera mitad de la década de 1990; después presentó un nuevo repunte hasta alcanzar 50.6% de la superficie y 42.7% de la producción nacional (Morales y Ramírez, 2004).

Actualmente y durante el periodo 2002-2011, mostrado en el cuadro 1, el estado de Zacatecas sigue apareciendo como el principal productor de frijol en el país, seguido de los estados de Durango y Chihuahua respectivamente con aportaciones considerables durante la década pasada.

Cuadro 1. Producción de frijol por estados en el periodo 2001-2011.

Ubicación	Producción (miles de toneladas)									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
AGUASCALIENTES	9.48	6.49	5.12	3.48	5.04	2.78	5.33	1.90	3.45	2.22
BAJA CALIFORNIA	0.05	0.06	0.07	0.86	0.02	0.00	0.02	0.03	0.33	0.01
BAJA CALIFORNIA S.	7.21	5.98	3.66	3.13	1.88	1.57	1.25	2.23	4.41	1.45
CAMPECHE	2.97	0.50	1.80	0.78	1.59	2.25	1.63	1.52	2.05	1.81
CHIAPAS	77.49	73.60	86.85	74.17	77.27	76.37	69.16	69.94	65.96	66.20
CHIHUAHUA	52.53	47.81	34.05	47.30	81.09	62.18	85.36	117.33	126.48	35.08
COAHUILA	4.04	4.92	6.75	1.57	2.51	2.26	1.49	0.99	3.60	0.41
COLIMA	0.17	0.07	0.04	0.03	0.03	0.04	0.08	0.06	0.22	0.05
DISTRITO FEDERAL	0.32	0.28	0.25	0.26	0.26	0.26	0.25	0.18	0.23	0.21
DURANGO	153.59	184.04	176.99	65.24	199.40	109.43	121.53	138.80	96.42	19.61
GUANAJUATO	62.58	65.61	58.30	26.22	54.99	43.51	53.42	28.24	51.29	35.26
GUERRERO	8.71	9.18	9.72	10.88	11.39	10.44	11.02	10.26	10.89	10.57
HIDALGO	30.07	36.28	35.01	33.26	34.61	33.73	31.29	24.58	29.08	24.32
JALISCO	31.00	26.96	28.12	15.01	15.38	14.13	13.16	10.24	9.60	7.80
MEXICO	17.21	22.09	18.62	11.19	13.89	10.92	11.31	9.85	6.66	4.69
MICHOACAN	11.45	9.39	5.10	5.34	5.33	5.09	10.11	10.90	13.12	6.79
MORELOS	5.57	5.77	5.64	4.24	4.02	3.44	1.77	1.70	2.34	2.05

NAYARIT	83.59	48.51	54.01	51.57	76.06	68.46	77.66	75.75	72.40	79.05
NUEVO LEÓN	3.43	1.66	2.54	2.24	1.69	2.19	1.22	1.48	3.07	0.46
OAXACA	25.04	23.65	29.60	29.24	29.53	32.89	31.74	24.20	26.09	29.65
PUEBLA	30.33	38.13	33.17	35.45	57.67	47.32	42.74	18.32	38.11	28.67
QUERETARO	12.39	18.58	8.28	4.33	5.83	6.85	15.21	5.00	7.10	3.22
QUINTANA ROO	1.21	1.17	1.38	1.38	1.41	1.97	2.04	2.31	1.84	1.71
SAN LUIS POTOSI	70.61	67.26	72.32	47.95	60.02	39.59	70.08	13.99	39.38	17.94
SINALOA	240.64	208.31	80.85	135.77	180.20	139.79	151.36	162.60	225.32	46.41
SONORA	16.90	16.02	5.04	8.86	5.85	6.28	5.67	8.38	17.64	7.19
TABASCO	4.04	3.66	3.53	2.30	2.84	2.00	2.86	2.17	2.30	2.65
TAMAULIPAS	4.18	4.81	4.05	2.28	2.94	2.99	2.29	3.49	4.07	0.91
TLAXCALA	5.79	6.54	7.40	5.20	6.50	7.83	7.84	9.95	6.67	3.11
VERACRUZ	31.59	25.01	20.43	21.20	21.94	20.25	30.36	20.16	20.69	19.30
YUCATAN	1.69	0.42	0.55	0.62	0.45	0.02	0.03	0.11	0.39	0.12
ZACATECAS	543.24	452.13	364.18	175.52	424.18	237.13	251.83	264.66	265.04	108.88
Total	1549.09	1414.90	1163.43	826.89	1385.78	993.95	1111.09	1041.35	1156.26	567.78

FUENTE: *Elaboración propia con datos de SIAP (2012)*

El comportamiento del frijol en el estado en el periodo 2005-2011, de acuerdo a la figura 3, muestra un decremento en la superficie cosechada en relación a la siembra con una mayor diferencia en los últimos años del periodo analizado que comprenden las últimas sequías registradas. Así mismo la figura 4 indica que la producción de la leguminosa se ha visto disminuida marcadamente a partir del año 2007 al 2011, sin embargo, el efecto se dio a nivel nacional, lo que implica que aún y con el decremento de producción estatal, Zacatecas ha conservado su posición como principal productor nacional (ver cuadro 1).

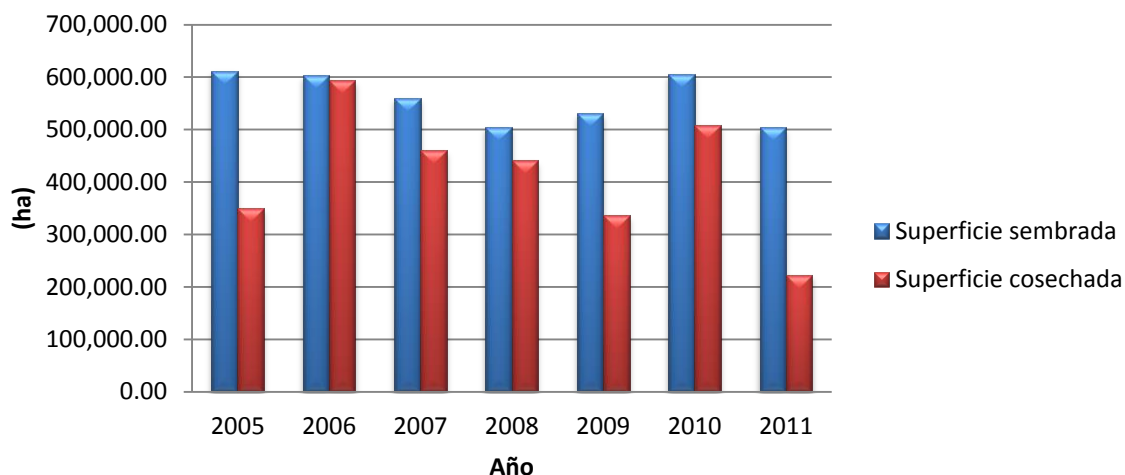


Figura 3. Superficie sembrada y cosechada de frijol en el estado de Zacatecas en el periodo 2005-2011.

FUENTE: *Elaboración propia con datos de SIAP (2012)*

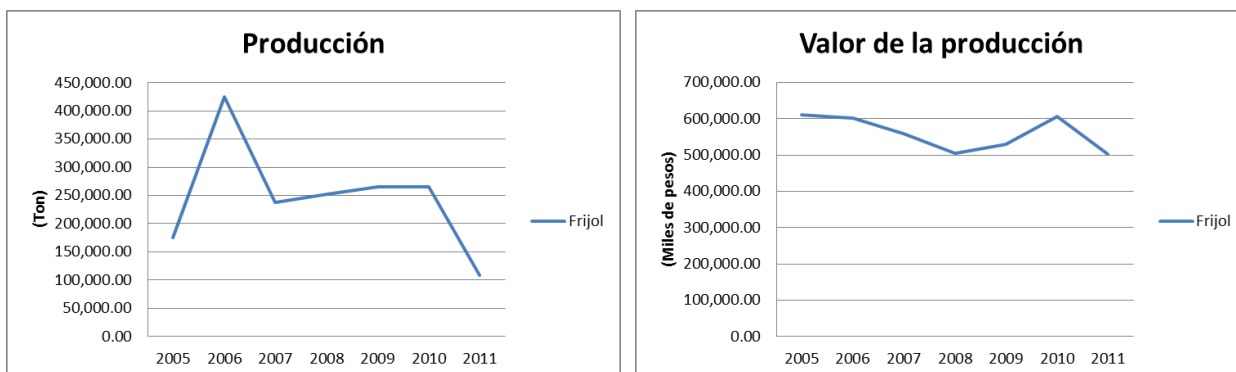


Figura 4. Producción y valor del frijol en el estado de Zacatecas en el periodo 2005-2011.

FUENTE: *Elaboración propia con datos de SIAP (2012)*

De acuerdo con Reyes (2007), con base a la potencialidad productiva del estado de Zacatecas, se pueden distinguir tres regiones principales de producción de frijol; la primera se ubica al noroeste de la entidad y comprende los municipios de Sombrerete, Río Grande, Miguel Auza, Sain Alto, Francisco R. Murguía, Chalchihuites y Juan Aldama. Por sus características agroecológicas es

considerada la zona con mayor potencial para el cultivo de frijol. Predomina en esta región el sistema de producción de temporal, aunque se distingue por el mayor uso de maquinaria e insumos agrícolas del estado debido a sus condiciones naturales y socioeconómicas. La segunda región comprende a los municipios de Fresnillo, Calera, Guadalupe, Morelos, Pánico, Zacatecas, Villa de Cos, entre otros. Y la tercera región se ubica en el sureste del estado comprendiendo a los municipios de Ojocaliente, Villa García, Noria de Ángeles, Luis Moya, Loreto, Pinos, entre otros.

En la figura 5 se muestra la evolución de la producción de frijol en los DDR del estado, diferenciándose el distrito de Río Grande como principal productor aportando el 62% de la producción estatal en el periodo de análisis. Así mismo se observa la relevancia de los distritos de Fresnillo y Zacatecas que en segundo y tercer lugar en producción respectivamente aportan juntos un 29% en el estado.

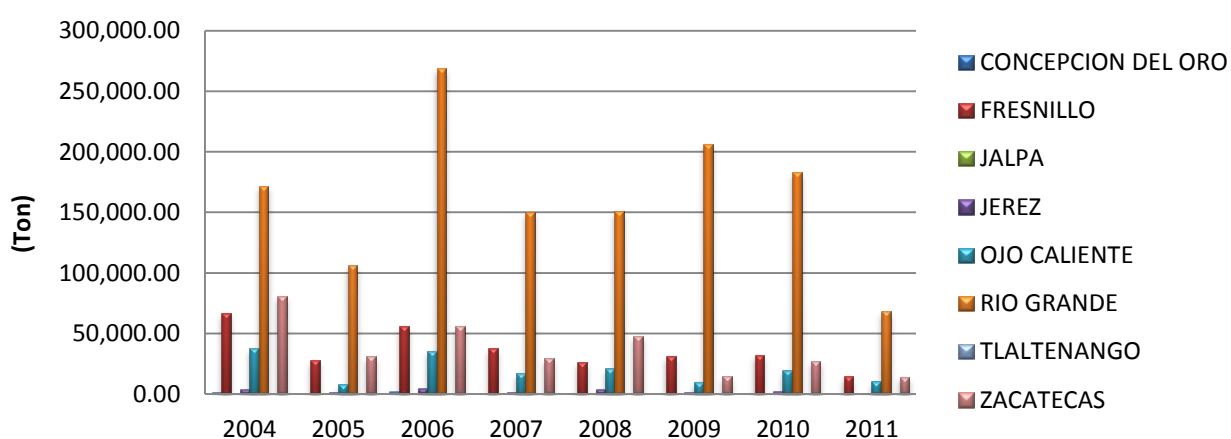


Figura 5. Producción de frijol por Distrito en Zacatecas en el periodo 2004-2011.

FUENTE: *Elaboración propia con datos de SIAP (2012)*

De un total de 58 municipios que conforman el estado, el municipio de Sombrerete es el principal productor de frijol. En el periodo de 1987-2005 se cultivaron allí más de 105 mil ha/año y se produjeron anualmente más de 65 mil toneladas de frijol, con un rendimiento promedio de 628 kg/ha, 29% superior al promedio estatal no obstante a que el 96% de la superficie sembrada es de temporal (SAGARPA-SEDAGRO, 2004, citado por Reyes, 2007).

En el periodo 2004-2011 analizado en el cuadro 2, Sombrerete promedia una producción de 51,684 ton con un rendimiento promedio de 670 kg/ha con el mejor del periodo alcanzado en 2009 de 1 ton/ha.

Cuadro 2. Situación del frijol en el municipio de Sombrerete en el periodo 2004-2011.

Año	Sup. Sembrada (Ha)	Sup. Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)	PMR (\$/Ton)	Valor Producción (Miles de Pesos)
2004	105,539	79,159	32,609	0.41	4,988.96	162,685.00
2005	102,046	96,351	46,765	0.48	4,001.77	187,143.00
2006	101,572	98,057	88,193	0.9	5,104.16	450,151.00
2007	63,085	61,910	43,618	0.7	4,016.90	175,209.20
2008	50,346	45,665	28,557	0.62	10,122.85	289,078.30
2009	65,382	62,582	62,414	1	11,759.23	733,940.30
2010	98,034	97,334	80,105	0.82	6,143.37	492,115.00
2011	90,311	71,211	31,209	0.44	11,780.58	367,660.00
PROMEDIO	84,539	76,534	51,684	0.67	7,239.73	357,247.73

FUENTE: *Elaboración propia con datos de SIAP (2012)*

Desde la perspectiva ambiental, la fragilización de la producción frijolera se expresa en los niveles de siniestralidad de este cultivo, explicables por su distribución geográfica: en 1992 se siniestron más de 565 mil hectáreas y en 1997 fueron afectadas por la sequía, total o parcialmente, 800 mil hectáreas

(Morales y Ramírez, 2004). De acuerdo con SIAP (2012), en la década pasada, específicamente en 2005, 2007 y 2011, en el estado se siniestraron 261 mil, 100 mil y 281 mil hectáreas respectivamente, representando el año 2011 el de mayor siniestralidad ya que de la superficie sembrada se cosecho sólo el 44% debido a los efectos de la sequía registrada en este año.

4.4. El Frijol y el TLCAN

Es bastante común atribuirle a la globalización y a la llamada política neoliberal los principales problemas que aquejan a la agricultura. Cabría preguntarse ¿la causa de estos problemas es la globalización o tienen un origen anterior, asociado a las estructuras de la sociedad rural? Si prevalece el punto de vista de que la globalización es la causa más importante entonces lo conducente sería renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros tratados que nos ligan con el resto del mundo (Rello, 2008).

La entrada de nuestro país al TLCAN provocó el fin de miles de unidades de producción campesina que habían podido mantenerse en el circuito de la producción (Ruiz, 2010). Los productores en México comenzaron a enfrentar diversos problemas, como los altos costos de producción y un deterioro continuo de los precios reales del producto. Entre 1980 y 2005, el índice de precios de insumos para la producción de frijol creció a una tasa promedio anual de 30.44%, mientras que la del índice de precios de frijol al productor decreció en 2.1%, y los rendimientos apenas crecieron 0.4%, lo que implica una reducción en la rentabilidad. Un problema más fue la comercialización del producto. La falta de competitividad del frijol mexicano se ha acentuado por la desaparición de los

esquemas estatales de comercialización que se seguían con la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), dejando un vacío en la fijación del precio y en la regulación del mercado (Ayala, 2006).

El TLCAN obligó la transformación de las condiciones de producción bajo las cuales se había venido trabajando durante las últimas cinco décadas, y resultó que los esquemas que habían venido operando dejaron de funcionar; de esta manera se forzaron cambios en las políticas agropecuarias que sometieron a una presión mayor a los campesinos mexicanos en general y zacatecanos en lo particular (Ruiz, 2010).

Cuando la rentabilidad del frijol desapareció, las dosis de fertilización se redujeron en lo económicamente posible y la utilización de semillas mejoradas se redujo aún más. Así, el frijol dejó de ser un cultivo capaz de pagar esos lujos; sin embargo, en terrenos de bajo potencial el cultivo estaba atado al fertilizante, por lo que suprimir este insumo repercutió en la caída del rendimiento. Aún más, teniendo que interactuar con el intermediario y el usurero, quien establece prestamos entre 10% y 15% de interés mensual, los campesinos optaron por retrasar o suprimir importantes labores de cultivo o de preparación del terreno. Por su parte, los agricultores más solventes se vieron obligados a reducir sus escalas productivas al enfrentar problemas de cartera vencida y la caída de los precios del producto (Morales y Ramírez, 2004).

Antes del TLCAN las importaciones de frijol estaban controladas por el gobierno mexicano a través de licencias de importación manejadas por la CONASUPO.

Como resultado de las negociaciones del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), en español conocido como Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles y del TLCAN, desaparecieron los permisos previos a la importación en 1994 convirtiéndose en un esquema de aranceles-cupo (Ayala, 2006).

Cuando se firmó el TLCAN, se acordó que México importaría hasta 50 mil toneladas de frijol de Estados Unidos y 1,500 toneladas de Canadá, las cuales se incrementarían 3% en un periodo de 15 años a partir de 1994; así, para 2007 las importaciones alcanzarían 73,426.69 toneladas provenientes de Estados Unidos y 2,202.8 toneladas provenientes de Canadá (CEFP, 2005, citado por Reyes, 2009). Sin embargo también se acordó que, en caso de que dichas importaciones rebasaran las cuotas fijadas para cada año, México aplicaría un arancel cuota de 139%. Este arancel-cuota también iría disminuyendo en un lapso de 15 años. Mientras en 1994 era de 133.4%, para 2007 llegaría a 11.8% y, en 2008 desaparecería. Esto significa que en 1994, por cada kilogramo que haya sobrepasado la cuota acordada de importación, México cobraría 0.46 dólares estadounidenses, que en 2005 se reduciría a 0.121 dólares; al 1 de enero de 2007 sólo se tendría el derecho de cobrar 0.040 dólares y al comienzo de 2008 quedarían libres de arancel todas las importaciones de leguminosas provenientes de los países socios (Reyes, 2009).

El TLCAN le dio al gobierno 15 años de plazo para crear instituciones que mejorasen la competitividad de los productores rurales, particularmente la de los pequeños. El gobierno no construyó estas instituciones y desaprovechó la

oportunidad de impulsar la fortaleza económica de los productores del campo (Rello, 2008).

Según lo acordado en el TLCAN, para el primero de enero de 2008 se eliminaron totalmente los aranceles y se abrió la frontera para importar frijol de Estados Unidos y Canadá, lo cual genera la discusión sobre la soberanía alimentaria y la posibilidad no remota de destruir la base productiva nacional, ya que los productores de temporal de México no podrán competir en igualdad con productores que tienen mejores condiciones agroecológicas y de subsidios (Morales, 2008).

Conscientes de ello, los productores de frijol iniciaron en 1999 una serie de reuniones para organizarse y solicitar apoyos al gobierno y lograron constituir las Integradoras Estatales de Productores, el Consejo Mexicano del Frijol y el Consejo Nacional del Sistema Producto (Morales y Ramírez, 2004, citado por Morales 2008). A través de estas figuras asociativas, las organizaciones de productores han recibido recursos y operado programas gubernamentales, y si bien estos han representado avances, aun no se tiene una solución completa para mejorar la productividad y la comercialización del frijol en México, en el contexto de la economía global (Morales, 2008).

El TLCAN ha acelerado la transición de México a una economía liberalizada sin contribuir a crear las condiciones necesarias para que los sectores público y privado se adaptaran a los choques económicos, sociales y ambientales de comerciar con dos de las economías más grandes del mundo (Audley, 2003). Ante

esto y el cambio en el uso del maíz y oleaginosas para producir biocombustibles en los países desarrollados, lo cual ha provocado una escasez relativa de alimentos con la consecuente alza en los precios, es necesario analizar las políticas de fomento a uno de los cultivos básicos e indispensables para la alimentación de los mexicanos, como lo es el frijol (Morales, 2008).

En respuesta a los crecientes retos que afrontan las zonas rurales de México, muchas familias han creado estrategias de supervivencia para hacer frente a sus necesidades básicas de subsistencia. Las estrategias incluyen una combinación de mayor cultivo de productos básicos y empleo fuera de la finca, a menudo en el sector informal, en algunos casos en plantas maquiladoras que se han trasladado de la frontera norte al interior. Muchos trabajadores rurales realizan actividades no agrícolas como su ocupación principal, suplementando sus ingresos con labores agrícolas esporádicas. La política agrícola de México ofrece considerable apoyo a los agricultores comerciales, pero no beneficia a los agricultores de subsistencia. Más que nunca, las familias dependen de las remesas de aquellos que emigran a Estados Unidos, con o sin documentación (Audley, 2003).

4.5. Comercialización de Frijol

Según Morales (2008), el frijol es un producto cuyo comercio mundial tiene menor importancia comparado con cultivos como el maíz, el trigo o la soya, los cuales se consumen en grandes cantidades. Por ello el frijol no cotiza en las bolsas agropecuarias internacionales y hasta ahora sólo es de interés para los principales productores del mundo, como son Brasil, India, China, Myanmar, México y Estados Unidos. Los dos primeros países y México son consumidores de frijol y de

acuerdo con Reyes (2007) utilizan la mayor cuantía del producto para el consumo interno, incluso con problemas para cubrir la demanda interna, por lo que se ven en la necesidad de importar grandes volúmenes para cubrir sus requerimientos nacionales.

Resulta paradójico que un país como México, que se sitúa entre los primeros cinco países que más producen frijol en el mundo, donde los campesinos afrontan dificultades para vender su producción, se ubique también entre los destinatarios tradicionales del comercio mundial. De las importaciones totales en el mundo durante el periodo de 1961-2004, México recibe el 6.5%, ubicándose entre los primeros cuatro países que mayor cantidad de frijol importan, superando a países como Brasil que se caracteriza de igual forma como consumidor tradicional de la leguminosa (Reyes 2007).

Un nivel de consumo nacional mayor a la producción de frijol, provoca que las importaciones para complementar la demanda interna, tengan mayor significancia que las exportaciones. Por lo anterior, las importaciones de frijol provenientes de Estados Unidos, principalmente, se destinan a satisfacer la brecha entre la demanda y la producción, de esta forma se considera que México es primordialmente un país deficitario en frijol (SE, 2012).

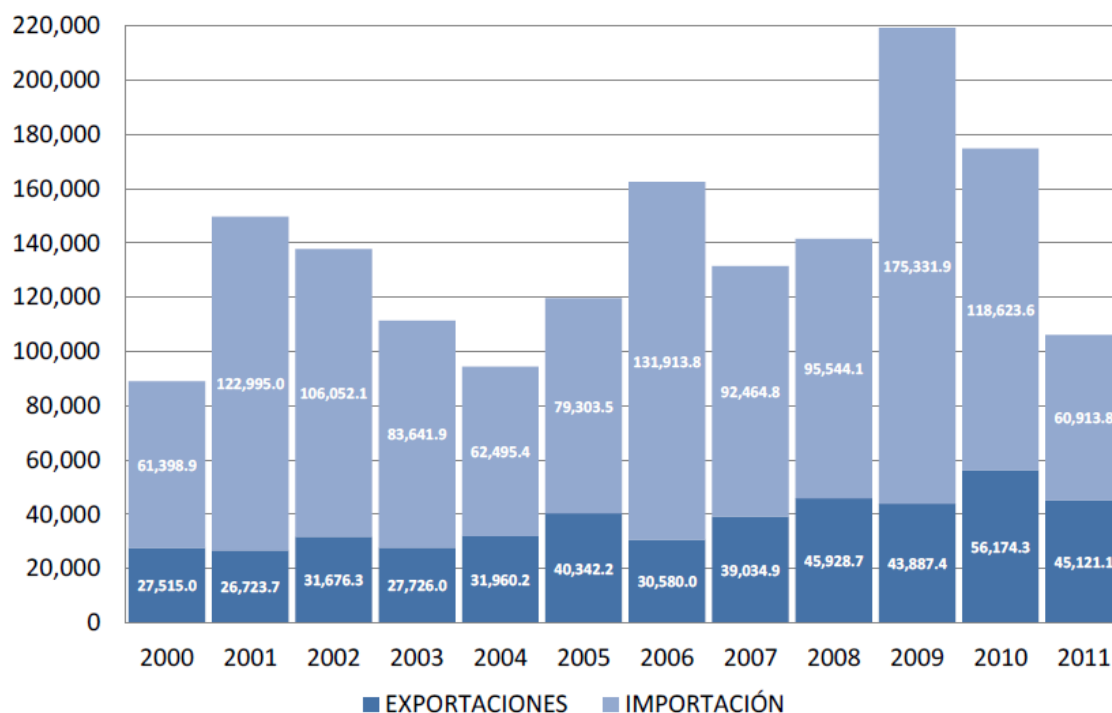


Figura 6. Exportaciones e Importaciones de frijol en México en el periodo 2000-2011 (Toneladas).

FUENTE: SE, (2012)

Las importaciones mexicanas de frijol tienen su origen en su mayor parte en Estados Unidos, quien en promedio ha aportado cerca del 80% de las compras en el mercado externo. Los principales tipos de frijol que México compra a su principal socio comercial son frijol negro y pinto, que en su conjunto representan 64% de dichas importaciones. En promedio se han importado 102,706 toneladas anualmente por 36,504 toneladas exportadas (ver figura 6), situación que ha venido modificando los procesos de comercialización en el país (SE, 2012).

La comercialización del frijol antes del TLCAN se llevaba a cabo a través de la CONASUPO, un organismo gubernamental creado en la década de 1970, que de acuerdo con Yúnez (2000), hasta 1989 solía comprar a precios de garantía: maíz,

frijol, trigo, cebada, arroz, sorgo y oleaginosas y que a partir de 1990, las intervenciones de la compañía se limitaron al maíz y al frijol además de la leche en polvo; ya para 1994 CONASUPO comienza su desaparición y los productores que tenían un comprador seguro se quedaron prácticamente desamparados del único cliente a precio seguro.

A pesar del proceso de liberalización del comercio agrícola entre las tres naciones de América del Norte, el TLCAN no exige compromisos específicos en apoyo a los mercados nacionales, ni en subsidios para la exportación, lo que origina que los productores ya no puedan comercializar su frijol a un precio justo y contemplan la posibilidad de cambiar de cultivo si es que desean permanecer en el sistema (Yúnez, 2000).

En el esquema actual de comercialización del frijol (ver figura 7), existen agentes productores, predominantemente comerciales y se puede explicar en dos etapas: 1) comercio al mayoreo, y 2) comercio al menudeo. Como se observa, dentro de ambas etapas se integran diversos eslabones y ramificaciones de comercialización del frijol, entre los que se encuentra el canal más tradicional, y que mayor representatividad tiene en todas las regiones del país: la venta del frijol del productor a las Integradoras locales. A su vez, las Integradoras locales venden principalmente el frijol a las centrales de abasto (CEDAS), y en menor medida a las empresas empacadoras e industria procesadora de alimentos. Asimismo, las CEDAS venden el frijol a las empacadoras e industria (SE, 2012).

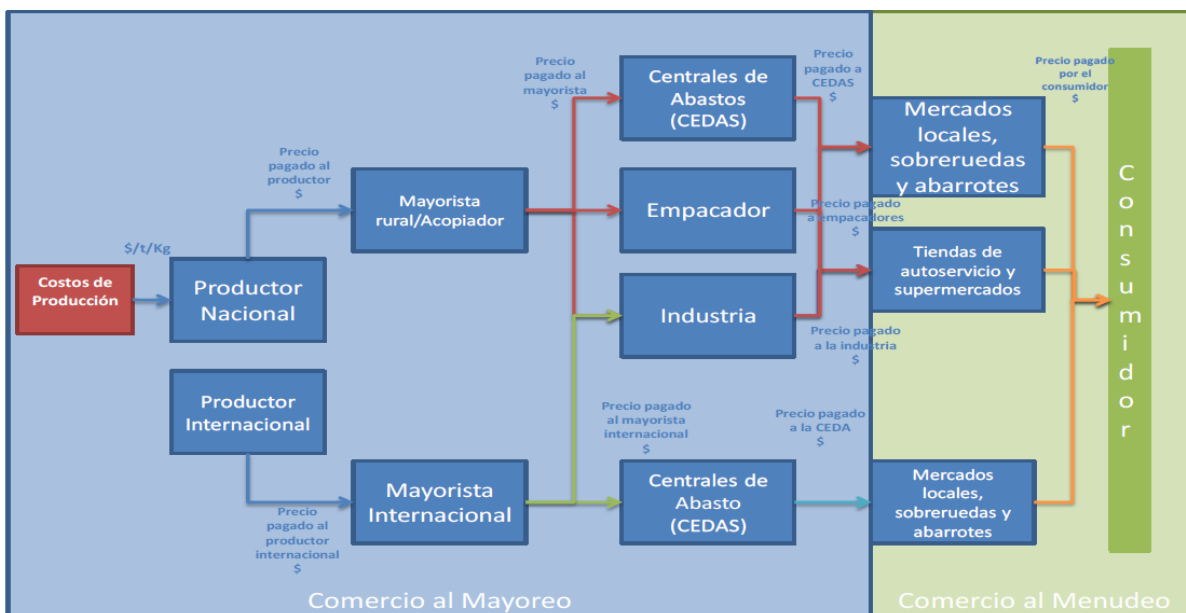


Figura 7. Panorama general de la cadena de valor del frijol.

FUENTE: SE, (2012)

La segunda etapa, representa el inicio del comercio al menudeo, donde las CEDAS, empacadoras e industrias venden el frijol a los tianguis o sobrerueda, ambulantes, abarrotes, tiendas específicas del ramo o tiendas de autoservicio. El consumidor final recurre a estos lugares comerciales, donde existen diversas modalidades de comercialización.

Con la desaparición de CONASUPO, la comercialización de la producción de frijol se ha dado a través de integradoras estatales creadas para tal fin. El precio medio rural pagado ha crecido, para beneficio de los productores, a una tasa promedio anual de 5.3% desde el año 2000 hasta 2010. Los años de 2007-2009, representan el periodo de mayor crecimiento del precio medio rural que creció entre 10.8% y 31.4%, situándose hasta \$12,039.2 por tonelada en 2009. A pesar de lo anterior, el aumento en el precio medio rural no tuvo efectos para estimular

un mayor nivel de producción en los años mencionados y para el año de 2010 disminuyó en 27% para ubicarse en \$8,787.3 por tonelada (SE, 2012).



Figura 8. Precios de comercialización del frijol negro y pinto, promedio anual (Dólares por tonelada).

FUENTE: SE, (2012)

Como consecuencia del alza de los precios internacionales de alimentos y la caída en la superficie cosechada y producción en los Estados Unidos en el año 2011, el precio del frijol se ha incrementado en 31.3% para la variedad de pinto y 17.8% para frijol negro a diciembre de 2011 (ver figura 8) (SE, 2012).

La trayectoria de los precios al mayoreo de frijol y el efecto de la sequía en 2011, mostrados en la figura 9, indican por otra parte, que existió un cambio en los patrones de precios por tipo de frijol. Es decir, en 2010 los precios de frijol negro se cotizaban por encima de los precios de frijol claro, sin embargo, con la sequía

en el norte del país, los precios de estos últimos se han incrementado no sólo por encima del promedio, sino que han revertido su tendencia al superar los precios de frijol negro. Lo anterior, puede obedecer al comportamiento en el consumo del frijol claro predominantemente en el centro-norte del país, y el consumo de frijoles negros en el centro-sur del país (SE, 2012).

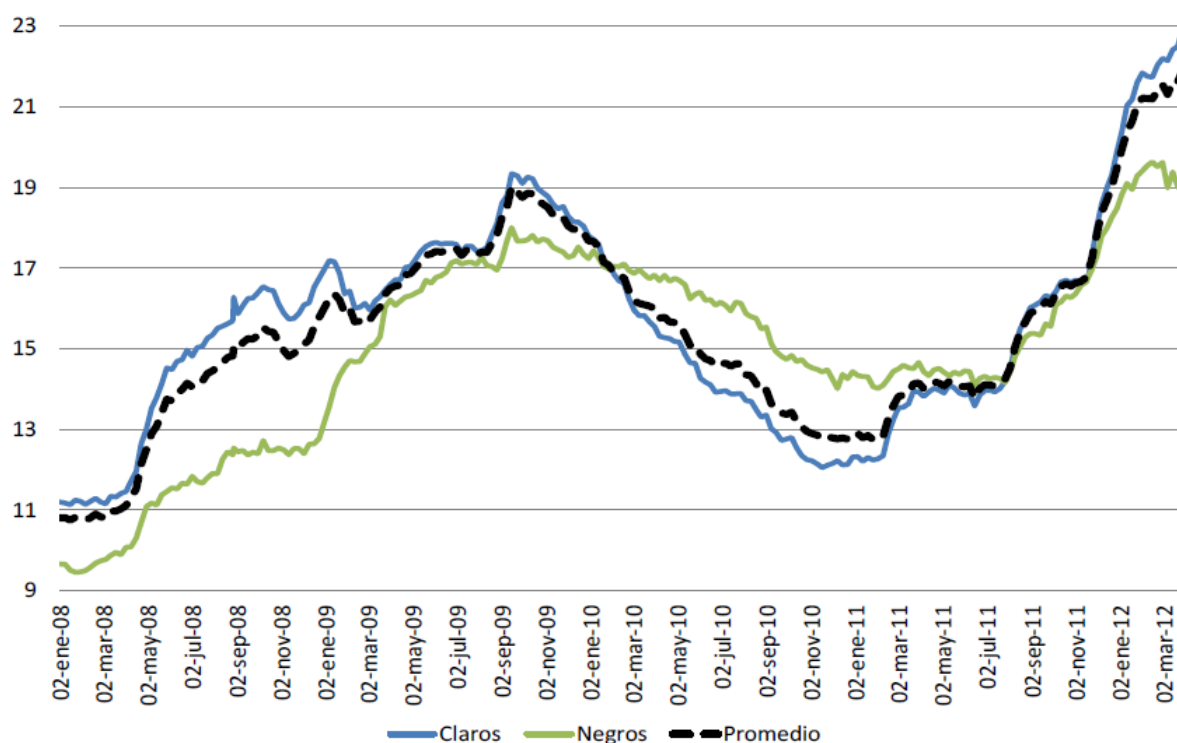


Figura 9. Precios al mayoreo de frijoles claros y negros (\$/kg).

FUENTE: SE, (2012)

Actualmente, derivado del TLC, el principal obstáculo que presenta el sistema es la presencia de intermediarios que confluyen en las regiones productoras con el fin de acaparar la mayor parte de la producción a precios bajos al productor. El resultado paradójico de esta acción ha sido un círculo vicioso donde el productor, quien debería tener el derecho a la mayor parte del ingreso generado por su

producto, resulta ser a quien menos se le paga por el mismo, quedando en manos de los intermediarios y acopiadores un mayor beneficio con costos menores que los que enfrenta el productor. De esta manera el productor se descapitaliza y su actividad comienza a volverse cada vez menos rentable o simplemente de subsistencia.

De acuerdo con Morales y Ramírez (2004) para ese año, en el gremio de los frijoleros se decía que eran entre 15 y 20 las empresas que dominaban el mercado de frijol en la Central de Abastos de la ciudad de México. Su forma de trabajar sigue operando actualmente, éstas le definen el precio y el momento de compra al intermediario local, el cual a su vez, se informa diariamente cómo se mueve el precio para tomar la decisión de comprarle al productor o dejar de hacerlo, pero siempre busca obtener al menos 20% de ganancia.

Los grandes comercializadores de frijol participaban también en la licitación de los cupos de importación libres de arancel acordados en el TLC. Alrededor de 60 empresas adquirirían los cupos, lo que constituyó un mecanismo para acumular producto y luego dominar el mercado. Pero además, productores, comercializadores, e incluso funcionarios de gobierno, reconocían que en nuestro país se introducía frijol de contrabando, hecho que ha repercutido en la saturación del mercado y obliga a los productores nacionales a reducir el precio de su producto.

Entre “coyotes” y “tiburones”, los campesinos frijoleros siguen pagando el precio de haber aceptado, a inicios de los años noventa, el reto de jugar en las “grandes

ligas”. Los acaparadores regionales y los de las centrales de abasto surten de frijol a los empacadores y enlatadores; éstos se aseguran de vender a un precio que les deje un buen margen de ganancia con el argumento de estar expuestos a la forma de operar en las cadenas comerciales, las que reciben el frijol procesado a consignación, y si no se vende lo regresan al empacador, el que se ve obligado a retirarlo del anaquel y venderlo en otros mercados (Morales y Ramírez, 2004).

Una buena parte de los problemas que enfrentan los frijoleros en la esfera de la comercialización radica en la derrota política de sus organizaciones a inicios de los años noventa, cuando aceptaron el discurso neoliberal de la competitividad y la eficacia, en demérito de las bases productivas y políticas de su autonomía (Morales y Ramírez, 2004). La no aplicación de lo negociado en el TLCAN y el impacto de las importaciones de frijol por arriba de la cuota, son elementos que permiten a los compradores de este producto deprimir el precio a los productores mexicanos, independientemente de que los precios pagados por el frijol importado sean más altos que los que están dispuestos a pagar por el producto nacional (Ayala *et al.* 2006).

Las organizaciones estatales de frijoleros se dieron cuenta, en muy poco tiempo, de la dificultad de controlar el mercado, y que por ello, deben alcanzar un mayor nivel de organización para enfrentarse con mejores herramientas a sus competidores, en un mercado distorsionado en el que el contrabando y la corrupción no han sido meras excepciones a la regla (Morales y Ramírez, 2004).

Por su parte, los productores y sus organizaciones han demandado al gobierno federal la renegociación del TLCAN, o bien instrumentos de protección del comercio exterior. Una de las razones por las que las organizaciones de productores del movimiento “El Campo no Aguanta Más” pedían al Ejecutivo Federal que se diera una renegociación del TLCAN, era la sospecha de prácticas desleales de comercio por parte de Estados Unidos (Ayala, 2006).

Aun y con los problemas que ha acarreado el TLCAN es posible avanzar en el ordenamiento interno del mercado del frijol, mediante la creación del mercado de físicos o una bolsa de granos. Sin embargo, es necesario que las organizaciones de los frijoleros trasciendan las demandas relativas a la comercialización, para reivindicar el derecho de los campesinos a una nueva inserción en la sociedad (Morales y Ramírez, 2004).

4.6. Políticas Públicas Enfocadas al Frijol

En la década de los noventa, las políticas de ajuste impuestas por los organismos financieros internacionales y operadas por el Estado, llevaron a la región al endeudamiento, mientras que las importaciones de grano para abatir los precios internos perjudicaron a los productores y contribuyeron al desmantelamiento de un modelo tecnológico basado en los apoyos gubernamentales. En consecuencia, una de las vertientes actuales de la problemática frijolera es que el desmantelamiento económico del modelo tecnológico extensivo, tractorizado, monocultivador y altamente consumidor de insumos industriales, no ha dado lugar a una nueva forma de producir, más amigable con el ambiente o que rescate la integridad de la vieja producción campesina (Morales y Ramírez, 2004).

En México, cuando los problemas estructurales comenzaron con la desaparición de la CONASUPO se gestó una fuerte limitante para la comercialización de los productores de maíz y frijol. Toda esta problemática sentó las bases para el diseño de políticas a favor de la comercialización de estos granos básicos (Morales, 2008). Para cumplir sus objetivos, el programa de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA) tenía los programas siguientes: Ingreso objetivo, Coberturas, Pignoración, Agricultura por contrato, Conversión de cultivos, Exportación, Cabotaje y flete, entre otros, pero llama la atención que no se haya desarrollado la bolsa agropecuaria. Esta ausencia no es tan grave para productos o “commodities” como el maíz que cotizan en bolsas internacionales, pero para el frijol no se tiene un mecanismo transparente de fijación de precios, por lo que los productores se enfrentan al juego del mercado sin reglas claras, situación aprovechada por los grandes acaparadores de frijol para definir el precio y especular con los inventarios (Morales, 2008).

En el año 2000, el gobierno federal destinó cincuenta millones de pesos para apoyar la comercialización del frijol a través del Programa de Fomento a Empresas Comercializadoras Agropecuarias (Profeca) (Morales, 2008). Al término de un largo proceso de diálogo entre los productores que conformaban el movimiento campesino “El campo no aguanta más” y el gobierno federal, se firmó, el 28 de abril de 2003, el Acuerdo Nacional para el Campo, donde en lo referente a este cultivo se menciona que el Ejecutivo Federal iniciaría las consultas con los gobiernos de Estados Unidos y Canadá para revisar lo establecido en el TLCAN para frijol y maíz y sustituirlo por un mecanismo permanente de administración de

las importaciones para resguardar los intereses de los productores nacionales así como su soberanía y seguridad alimentaria; y en cuanto al frijol se iniciaría una investigación contra prácticas desleales o salvaguarda, con información proporcionada por productores (Ayala, 2008).

Desafortunadamente no hubo cumplimiento de los compromisos del gobierno hacia las organizaciones de productores. El gobierno federal no inició consultas con sus contrapartes en Estados Unidos y Canadá ni mucho menos inició una investigación por *dumping* (Ayala, 2008).

Para apoyar la parte productiva, la reconversión y competitividad de los productores de frijol, en el año 2005 inició el Programa de Apoyo a la Cadena Productiva de los Productores de Maíz y Frijol (PROMAF), cuyos objetivos centrales para el año 2008 eran: a) ordenar la producción de frijol de acuerdo a las preferencias en consumo y demanda regional, así como incrementar su producción y productividad; b) fortalecer el desarrollo de las capacidades productivas de los productores, y c) apalancar el acceso al crédito para los productores de maíz y frijol (Morales, 2008). Ya para 2012 se sintetizó en contribuir al logro de la seguridad alimentaria nacional y fortalecer la competitividad de los productores de maíz y frijol por medio del otorgamiento de apoyos en servicios de asistencia técnica, capacitación, innovación tecnológica, desarrollo organizativo y mecanización de las unidades productivas, así como la inducción hacia una agricultura sustentable y el uso del crédito para capitalizarse y mejorar su rentabilidad (FIRCO, 2012).

Su población objetivo abarca a productores de baja escala, básicamente productores de autoconsumo ubicados en zonas de alta y muy alta marginación; productores en transición que comprende a aquellos con superficies de temporal en zonas de medio y alto potencial productivo según la clasificación del Instituto Nacional de Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias (INIFAP); y productores de alto rendimiento, ubicados en zonas de medio y alto potencial productivo pero con acceso a financiamiento para la aplicación del paquete tecnológico. Pero para el año 2012, de acuerdo con las reglas de operación de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) solamente dio atención a productores en transición y de alto rendimiento.

Otra política de fomento al frijol la constituye un programa de publicidad genérica que el Gobierno Federal financió a través del Consejo Nacional del Sistema Producto en el 2008, el cual consistió en promoción del consumo de frijol en spots de televisión y anuncios en revistas. A todas las políticas antes descritas debe agregarse la parte correspondiente al Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO) y Diésel Agropecuario aplicados al frijol y así sumar la totalidad de apoyos para compararlo con el nivel de subsidios recibidos por los productores de frijol en Estados Unidos y Canadá, con lo cual se podrían tener elementos para proponer alguna negociación dentro del TLCAN (Morales, 2008).

MARCO TEÓRICO

4.7. Teorías sobre el Desarrollo Rural

Para entender el desarrollo rural, han surgido, se han revitalizado y se han cuestionado debates sobre el desarrollo territorial, la nueva ruralidad, la agroecología, entre otras perspectivas. La revisión crítica de estas perspectivas teóricas permite ubicar que la reconstrucción utópica del desarrollo debe considerar principios que las reformulen en una dinámica constante de confrontación empírica (De la Tejera, 2006).

De acuerdo con De la Tejera (2006), en las últimas dos décadas, la literatura que dominó el espectro de las formulaciones teóricas sobre el desarrollo se orientó a temas como la estabilización económica y el ajuste estructural. En ellos prevalece una visión ortodoxa liberal, que entre otras cosas visualiza un solo camino para el desarrollo, el de la inserción en los mercados globales y las ventajas comparativas-competitivas (aludiendo a aspectos de costos de transacción e información), y que ha venido imponiendo un modo de vida a imitación de los países del llamado mundo desarrollado.

Dentro de la gama de enfoques sobre el desarrollo rural, se abordarán algunos cuyas características, principios y contrastes entre sí permiten hacer un análisis sobre las diferentes perspectivas que los sustentan y de esta manera definir la teoría en la que se respaldará el trabajo.

4.7.1. El Enfoque de la Dependencia

De acuerdo con Mogrovejo (2008), este enfoque concibe el subdesarrollo no como un retraso en el desarrollo o como una etapa previa al desarrollo, sino como el producto histórico del desarrollo de los países avanzados. Es decir, adopta una visión del desarrollo y del subdesarrollo como dos manifestaciones de un mismo proceso. Dentro del enfoque de la dependencia, se pueden distinguir al menos dos corrientes principales: una estructuralista o reformista, y otra marxista o revolucionaria. La vertiente estructuralista es desarrollista, buscando la solución a los problemas del desarrollo rural en el seno del sistema capitalista, y plantea que el estado representa un papel crucial en el advenimiento de la necesaria transformación rural, que supone la reforma de la estructura agraria tradicional, la incorporación del campesinado al sistema sociopolítico y la mejora de las condiciones de vida de los pobres del campo; mientras que la versión marxista de la teoría de la dependencia culpa de la persistencia del subdesarrollo y de la pobreza al sistema mundial capitalista y a las múltiples relaciones de dominación y dependencia que genera. En consecuencia, sólo una política que pueda superar dicha dependencia llevará al desarrollo rural y a la eliminación de la pobreza y de la explotación del campesinado (Kay, 2002).

El enfoque de la dependencia sostiene que sólo ubicando la agricultura latinoamericana en el contexto más amplio de la globalización y de la internacionalización del capital, se pueden encontrar las raíces de sus problemas agrarios, entender sus transformaciones en curso y descubrir sus posibilidades y limitaciones en cuanto al desarrollo rural (Kay, 2002).

La escuela de la dependencia sostiene que el desarrollo en el Tercer Mundo, bajo un sistema capitalista, es imposible, porque el crecimiento industrial está fuertemente obstaculizado por el imperialismo de países occidentales. Por lo tanto, la única solución según esta escuela es la revolución socialista y, en una posición más extrema, la ruptura con el mercado mundial (Mogrovejo, 2008).

4.7.2. El Enfoque Neoliberal sobre el Desarrollo Rural

En el enfoque neoliberal del desarrollo se intenta crear un marco y reglas económicas que sean aplicables por igual a todos los sectores económicos, sin hacer distinciones entre la agricultura, industria y servicios. Los neoliberales se oponen a las políticas sectoriales particulares porque creen que la mejor forma de lograr la eficiencia y maximizar el crecimiento es a través del establecimiento de un escenario macroeconómico estable y uniforme, cuyas reglas sean válidas para todo el mundo, sin crear preferencias sectoriales, discriminaciones ni distorsiones (Kay, 2002). Entonces según Estévez (2007), la estructura del programa Neoliberal puede resumirse en los siguientes puntos: privatización, libertad de comercio de bienes y servicios, libre circulación de capitales, libre inversión, desregulación, retracción del Estado de las actividades económicas.

La política económica neoliberal ha puesto el énfasis en la gestión fiscal, o sea la necesidad de reducir el déficit presupuestario y en una política monetaria estable entregándole mayor independencia a los bancos centrales para evitar rebrotes inflacionarios. Las reformas neoliberales son verdaderas reestructuraciones de los mercados laborales, se introducen nuevos sistemas de negociación del salario y el

empleo, etc. con la intención de crear un mercado de trabajo más transparente y competitivo (Kay, 2002).

La política neoliberal en México tuvo dos etapas: la primera o de transición del modelo keynesiano al modelo neoliberal con el Presidente Miguel de la Madrid en 1982 y la segunda, de 1987 en adelante, cuyo objetivo fue la estabilización de precios y se concretó en el gobierno de Salinas de Gortari en 1988 (Salazar, 2004). México hizo un gran esfuerzo para implementar políticas neoliberales: liberalización de comercio, desregulación financiera y privatizaciones. Esto fue seguido por una apertura hacia los EE.UU. y un gradual abandono del modelo de la sustitución de importaciones, evidenciado por el cambio de énfasis en los distintos planes de desarrollo implementados (Cooney, 2006). Mientras que el TLCAN y otras políticas neoliberales deberían haber mejorado la calidad de vida y llevar prosperidad a todos mexicanos, en general, México ha experimentado lo opuesto, con una creciente desigualdad y miseria (Cooney, 2006).

En el modelo neoliberal el desarrollo rural se ha visto afectado por la alta competencia a la que se enfrentan los productores mexicanos, dada la importación de productos procedentes de países con mejores rendimientos agropecuarios y mayores subsidios. El retiro del Estado al privatizar las paraestatales que apoyaban el campo y al disminuir en términos reales el presupuesto destinado a él, han ocasionado que las pequeñas unidades de producción no puedan insertarse en el mercado global y prevalezca la pobreza en el medio rural, ya que de acuerdo con datos de CONEVAL (2013), la población en pobreza en el país aumentó de 44.5% a 46.2%, que corresponde a

un incremento de 48.8 a 52.0 millones de personas entre 2008 y 2010. Pero en el mismo periodo, la población en pobreza extrema pasó de 10.6% a 10.4%; en términos del número de personas en situación de pobreza extrema, éste se mantuvo en 11.7 millones entre 2008 y 2010.

Dado que los últimos gobiernos lograron implementar las políticas neoliberales y la inevitabilidad aparente de la continuidad del TLCAN, las posibilidades de una ruptura con el modelo neoliberal parecen muy difíciles (Cooney, 2006). Sin embargo, el PIB generado por el sector agropecuario en la última década, presenta una evolución diferente al resto de los sectores de la economía, caracterizada por un menor ritmo de crecimiento, con una mayor frecuencia de períodos de contracción, así como una mayor volatilidad que incrementa el riesgo en la producción (Escalante, 2008). Esto representa un signo de que las actuales políticas para este sector no están funcionando y en el contexto actual de crisis mundial es muy poco probable que el neoliberalismo pueda superar o igualar las tasas de crecimiento de los años sesenta y setenta del PIB nacional (Ortega *et al.* 2010).

4.7.3. Desarrollo Rural Territorial

La disminución de las actividades agrícolas a nivel mundial y la concentración de estas en grandes empresas, así como la persistencia de condiciones de rezago y pobreza en los espacios rurales, mantuvo la idea de que las políticas rurales deben tener un componente sectorial que mantengan la producción de alimentos en cada país, pero agregan a ésta el fomento y desarrollo de los espacios rurales. Así surge el enfoque territorial del desarrollo rural en el contexto de la Unión

Europea como una estrategia de desarrollo rural. Bajo este enfoque se integran elementos que tienen que ver con la economía multisectorial del espacio rural, el mantenimiento del tejido social y económico y la conservación del patrimonio natural y cultural (Hernández, 2009).

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

El desarrollo territorial asume que la competitividad y el carácter sistémico de ésta, la innovación tecnológica, la construcción de vínculos con mercados dinámicos y las relaciones urbano-rurales, son impensables sin contratos o redes que permitan el acceso a conocimientos y habilidades, alianzas entre agentes que se complementan para el logro de objetivos compartidos a lo largo de una cadena productiva y espacios de concertación público-privados (Schejtman, 2004).

Bajo el paradigma del desarrollo sostenible, el desarrollo territorial plantea la multidimensionalidad inherente a todo territorio, pues en ellos se encuentran articuladas, a un mismo nivel, la dimensión económica (competitividad), la dimensión social (equidad), la dimensión ambiental (administración y gestión de la base de recursos naturales), la dimensión político institucional (gobernabilidad democrática) y la vinculación entre las dimensiones anteriores. También apuesta por una visión multisectorial en la definición de las políticas públicas (De la Tejera, 2006).

Bajo el enfoque territorial se entiende que el medio rural es multifuncional, porque producir granos y alimentos básicos no es su única función. Ahora el campo también puede producir energía renovable como la solar y eólica, proporcionar servicios ambientales como la captación de bióxido de carbono y turismo rural, servicios que la población urbana demanda cada vez más, debido a la revaloración de la calidad de vida rural y al estrés que se vive en la ciudades. El turismo rural ha tenido un dinámico crecimiento en Europa, y también en los últimos años América Latina y México vienen consolidando ejemplos de turismo rural (Posada y Velarde, 2002; Juárez y Ramírez, 2007). La agricultura, la producción de quesos, vinos y alimentos típicos, se promocionan a los turistas que visitan los ranchos o se hospedan en la misma explotación agropecuaria; para ello el productor rural adecua un cuarto de sus propias habitaciones para alojar al visitante, o bien renta una cabaña o casa de campo completa para familias enteras que quieren pasar un tranquilo fin de semana.

Un reto de la política rural es cómo sacar de la pobreza a la mayor parte de los habitantes del campo, a la cantidad de minifundistas que son a la vez productores, trabajadores comerciantes y migrantes. Se requiere generar procesos de desarrollo regional durables. No basta una estrategia de crecimiento de la agricultura; la mayor parte de los habitantes del campo no vive ya principalmente de la agricultura. Es urgente una estrategia de desarrollo regional con un enfoque territorial, pues este ha probado su eficiencia en otros países ya que fomenta la descentralización, la participación de los actores y organizaciones locales y su coordinación en torno a proyectos multisectoriales (y no solo agropecuarios) y la planificación del territorio incluyendo el vínculo entre medio rural y ciudades intermedias (Rello, 2008). Es entonces bajo este enfoque en el que se inscribe la problemática de este estudio, considerando las posibilidades de desarrollo que puedan darse a un nivel integral de la sociedad y su relación con los agentes de la cadena productiva frijol, tomando en cuenta la perspectiva territorial de los actores sociales, así como la adaptación de sus estrategias de acuerdo con la perspectiva multisectorial que presenta la teoría.

4.8. Seguridad Alimentaria

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

Disponibilidad de alimentos: La existencia de cantidades suficientes de alimentos de calidad adecuada, suministrados a través de la producción del país o de importaciones (comprendida la ayuda alimentaria).

Acceso a los alimentos: Acceso de las personas a los recursos adecuados (recursos a los que se tiene derecho) para adquirir alimentos apropiados y una alimentación nutritiva. Estos derechos se definen como el conjunto de todos los grupos de productos sobre los cuales una persona puede tener dominio en virtud de acuerdos jurídicos, políticos, económicos y sociales de la comunidad en que vive (comprendidos los derechos tradicionales, como el acceso a los recursos colectivos).

Utilización: Utilización biológica de los alimentos a través de una alimentación adecuada, agua potable, sanidad y atención médica, para lograr un estado de bienestar nutricional en el que se satisfagan todas las necesidades fisiológicas. Este concepto pone de relieve la importancia de los insumos no alimentarios en la seguridad alimentaria.

Estabilidad: Para tener seguridad alimentaria, una población, un hogar o una persona deben tener acceso a alimentos adecuados en todo momento. No deben correr el riesgo de quedarse sin acceso a los alimentos a consecuencia de crisis repentinas (por ejemplo, una crisis económica o climática) ni de acontecimientos cíclicos (como la inseguridad alimentaria estacional). De esta manera, el concepto de estabilidad se refiere tanto a la dimensión de la disponibilidad como a la del acceso de la seguridad alimentaria (FAO, 2006).

Durante la vigencia del TLCAN se ha acentuado la dependencia alimentaria de México con respecto a los Estados Unidos. Lo anterior es particularmente evidente al analizar el comportamiento del abasto alimentario de los dos principales granos de consumo masivo, el maíz y el frijol. Dado el fuerte arraigo cultural que mantiene la población mexicana respecto al consumo de estos productos, ambos granos siguen siendo ampliamente consumidos, independientemente de la condición rural o urbano, e incluso independientemente de su estrato socioeconómico (Escobar *et al.*, 2009).

Por lo que se refiere al frijol, la mayor parte de las importaciones provienen de Estados Unidos bajo régimen de libre mercado. Sin embargo, su consumo nacional se ha mantenido fluctuando durante los últimos años, e incluso su consumo per-cápita ha presentado una tendencia a la baja (Escobar *et al.*, 2009). Esta situación es particularmente preocupante ya que la caída en su consumo no sólo tiene que ver con un cambio en el patrón de consumo rural-urbano, en donde el frijol ha sido sustituido en los estratos medios y altos por carnes y lácteos como fuente de proteínas y vitaminas; sino que incluso se ha disminuido su consumo en los estratos de ingreso bajo, debido a que el frijol se ha encarecido en términos relativos. En este caso lo preocupante no son los volúmenes de importaciones provenientes de los EE.UU., sino el desplazamiento de la dieta mexicana de un alimento de alta calidad nutricional por alimentos de mala calidad y especialmente en los estratos más pobres. (Escobar *et al.*, 2009).

El comportamiento futuro de las importaciones de frijol está por verse, ya que los cambios en el patrón de cultivos por efecto de la demanda de maíz para producir

etanol en Estados Unidos están provocando una competencia por la tierra y existe una tendencia a disminuir la siembra de frijol (Escobar *et al.*, 2009). Así mismo, la preocupación del aumento de esas importaciones, es la pérdida de la soberanía alimentaria de México que implica la mayor cantidad de compras en el exterior (Schwentesius *et al.* 2011).

4.9. Diversificación Productiva y Agrícola

De acuerdo con Pellens (2007), en términos económicos la diversificación refiere al proceso de combinar una variedad de actividades económicas o generar una variedad de productos o ingresos. En este sentido, es el opuesto de un proceso de especialización que propone dedicarse a una sola actividad o la generación de un monoproducto/ingreso. Más específicamente, la diversificación agrícola se refiere a una producción equilibrada de diferentes cultivos agrícolas; equilibrada en el sentido que se distribuye los factores de producción entre la producción de los diferentes cultivos, o que el resultado de la producción – en términos de volúmenes o ingresos – tiene una distribución equilibrada.

Para Ramírez (1999) en la unidad doméstica campesina se considera la diversificación productiva agropecuaria contraria a la especialización, pero de acuerdo con AEIC (2006), la diversificación debe ser entendida con una serie de características: por un lado, debe ser fundamentalmente complementaria del monocultivo, y no sustitutiva. Por otro lado, la diversificación debe tener dos visiones, no necesariamente excluyentes: diversificación orientada a la estricta seguridad alimentaria (mejora de la dieta de las familias) y diversificación orientada a la generación de rentas.

Un indicador de la diversificación agrícola es la variedad de cultivos producidos por las familias campesinas. Es una primera indicación a considerar para verificar situaciones de mono o multicultivo agrícola. En este sentido, se puede identificar una zona o una familia como unidad de producción diversificada cuando produce un gran número de cultivos diferentes, o sea evitando el monocultivo (que es una indicación de especialización) (Pellens, 2007).

4.10. Teorías del Comercio Internacional

Para entender de una manera más clara lo que es el comercio internacional es necesario comenzar por plantear sus bases teóricas, es decir, las diversas teorías que se han formulado a través del propio desarrollo y evolución del comercio internacional. En este afán y dado que una de las principales problemáticas enfrentadas por los productores de frijol, es la comercialización de su producto en el ambiente globalizado y de competitividad de mercados, se hace una breve descripción de algunos conceptos teóricos sobre el comercio internacional, como base para proponer esquemas de comercialización que deban implementarse.

4.10.1. El Mercantilismo

Sistema económico llevado a cabo por algunos Estados europeos de los siglos XVI a XVIII, que otorgaba una gran importancia al comercio, especialmente la exportación, permitía la intervención del Estado para controlarlo y valoraba la riqueza de un país según la cantidad de metales preciosos que poseyera. El mercantilismo se desarrolló como consecuencia de los descubrimientos de las minas de oro y plata en América (Vélez, 2009).

De acuerdo con Vélez (2009), es a partir del siglo XVI cuando aparecen las primeras teorías económicas que dan forma a la doctrina mercantilista, pero es hasta fines del siglo XVII cuando se puede hablar con propiedad y toma cuerpo de doctrina económica el mercantilismo, entendido como enriquecimiento de las naciones mediante acumulación de metales preciosos. Los rasgos esenciales del mercantilismo son:

- La esencia de la actividad económica se centra en la adquisición de monedas y metales de oro y plata como única forma de enriquecerse el Estado.
- El mercantilismo es centralista al considerar que es el propio Estado el que debe organizar y programar la adquisición de metales preciosos.
- Con el mercantilismo aparece por primera vez el concepto de balanza comercial, ya que los países se ven forzados a desarrollar al máximo las exportaciones de productos pagaderos en oro y plata y reducir en lo posible las importaciones que supongan pagos en este tipo de moneda. El mercantilismo propicia una balanza comercial constantemente favorable.

4.10.2. Teoría de la Ventaja Absoluta

Adam Smith publicó en 1776, su investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, donde expone nuevos principios e hipótesis sobre la economía internacional, claramente opuestos a las ideas mercantilistas. Smith incorpora los efectos reales del comercio internacional sobre el funcionamiento de la economía, valorando el bienestar que pueda reportar a los ciudadanos. Smith también planteó la teoría de las ventajas absolutas, la cual postula que para que

un país pueda exportar un bien es necesario que tenga ventaja absoluta en la producción de ese bien. Existe ventaja absoluta cuando el número de horas hombre empleadas para producir ese bien es el más bajo comparado con los demás países. Este planteamiento lleva implícita la teoría del valor trabajo como determinante de los costos de producción. Esta teoría dice que el trabajo es el único factor de producción y que la cantidad de trabajo empleada en la producción de un bien es lo que determina su precio (Coronel, 2011).

4.10.3. Teoría Ricardiana, apertura comercial y competitividad

El enfoque de Ricardo respecto al comercio internacional está basado en la especialización (exportación), del bien en la cual un país es relativamente eficiente y por tanto posee una ventaja comparativa. Ese país debería importar el bien en el que es relativamente ineficiente, aun si fuera más eficiente en términos absolutos, en la producción de ambos bienes. El ejemplo clásico de Ricardo fue el comercio de tela y vino entre Inglaterra y Portugal. De acuerdo con la teoría clásica del valor, la medida de eficiencia usada es el producto por unidad de trabajo. Dada esta definición y una curva de transformación derivada de funciones de producción con coeficientes fijos, el modelo muestra que la especialización completa constituye la situación más ventajosa para cualquiera de los dos países (Lavados, 1977).

La teoría económica clásica basa las ventajas comparativas de una región o una nación en la abundante dotación de factores básicos de producción (tierra, mano de obra y capital) y sobre todo, en la abundancia relativa de recursos naturales (Rojas, 1999).

4.11. La Competitividad

En cuanto a la definición del término 'competitividad', la literatura sobre el tema ofrece una amplia gama de posibilidades: allí encontramos desde definiciones que cubren aspectos puramente económicos hasta aquellas que destacan aspectos de carácter técnico, socio-político y cultural. Vemos, entonces, que los diferentes conceptos relativos a la competitividad y sus determinantes dependen, más bien, del enfoque que se le dé al estudio o de la unidad económica a la cual se haga referencia.

De acuerdo con Rojas (1999), la competitividad de la agricultura es un concepto comparativo fundamentado en la capacidad dinámica que tiene una cadena agroalimentaria localizada espacialmente, para mantener, ampliar y mejorar de manera continua su participación en el mercado. Tal capacidad depende de una serie de elementos a nivel macro, meso y micro. A nivel macro intervienen aspectos referidos al país y a sus relaciones con el resto del mundo. A nivel meso se destacan factores espaciales: distancia a mercados, infraestructura de apoyo a la producción, base de recursos naturales e infraestructura social. A nivel micro, se identifican factores que condicionan el comportamiento de la empresa, como la productividad, los costos, los esquemas de organización, la innovación con tecnologías limpias, la gestión empresarial, el tamaño de empresa, las prácticas culturales en el campo, tipo de tecnologías, conciencia ambiental de la empresa, diversificación y control de calidad de los productos, avance en esquemas de comercialización y distancias entre fuentes de materias primas, empresa y mercados.

La competitividad de una empresa y de una cadena agroalimentaria está condicionada por el espacio geográfico en el cual se encuentra establecida y esto por cuanto existen factores territoriales como distancia, ubicación de mercados y materias primas, así como redes de transporte, que le confieren ventajas o desventajas a la actividad productiva (Rojas, 1999). La inserción en mercados globales, sin embargo, no debe perder de vista el papel que juega la economía rural. Por ello, la estrategia orientada hacia la inserción en el sector externo debe darles el justo espacio a los mercados locales internos. Si se quiere que el desarrollo de la economía sea parejo en todos los sectores y que los beneficios se distribuyan equitativamente entre todos los actores, el proceso de integración mundial requiere la interrelación de espacios urbanos y rurales (Rojas, 1999).

4.12. Base teórica

La situación de la problemática actual de los productores de frijol no sólo del estado de Zacatecas, sino del país, demanda una estrategia de atención adecuada a las necesidades de cada región, ya que cada una de ellas tiene particularidades inherentes a rasgos socioculturales, económicos, medioambientales etc. Por lo tanto, una de las corrientes de desarrollo que se adecua a dichas necesidades es el desarrollo rural territorial, que por un lado, como lo define Schejtman (2004), debe incluir la transformación productiva articulando competitiva y sustentablemente a la economía del territorio a mercados dinámicos; y por otro lado la vinculación que existe entre el desarrollo institucional que tiene como objetivo el consenso entre los actores sociales y la institución misma. Este último rasgo es muy importante debido a que si bien se requiere de

una descentralización del Estado en los aspectos del desarrollo, se requiere también su participación dentro del mismo, de una manera articulada y en coordinación con todos los estratos de la sociedad que se encuentran en la región de estudio. En este sentido el DTR contempla estas interacciones haciéndolo aplicable a la problemática en cuestión.

Por otro lado se puede observar cómo la necesidad de un modelo multifuncional y sobre todo multisectorial, surge en una región donde la problemática no solamente incluye los problemas propios del productor, ni de la unidad de producción, sino que están vinculados con el entorno, constituido por las organizaciones, instituciones de gobierno o privadas y las relaciones que se dan entre ellos. De esta manera el DTR incluye los procesos de interrelación que existe entre el ente social y su entorno incorporando en un mismo nivel las dimensiones: económica, social, ambiental y político institucional. Así mismo se encuentra el aspecto multisectorial, en el que los proyectos pueden ir enfocados a la generación del desarrollo mediante actividades diferentes a las agropecuarias, incluyendo en estas la generación de energías alternativas o el turismo rural, entre otras. Esta característica de la teoría permite dilucidar las posibilidades alternativas de desarrollo que se encuentran en la región frijolera de Sombrerete, en las que puedan ser partícipes los productores que generalmente dependen de sólo una actividad como la agricultura.

Finalmente el carácter unificador o establecimiento de un mismo nivel en cuanto a lo rural y urbano, inherente a la teoría, permite dejar de lado el paradigma de la dicotomía dejando ver las relaciones puramente sociales entre los dos ambientes

y permitiendo encontrar las relaciones que forman las redes de interrelación, como la construcción de vínculos en cuanto a transferencia de información, innovaciones tecnológicas y la incursión en los mercados dinámicos que en muchos casos se llevan a cabo en el medio urbano. Todo ello contribuye a ubicar el trabajo de investigación en la teoría de desarrollo rural territorial, ya que los lineamientos establecidos se ajustan de cierta manera para dar una explicación al problema de estudio.

V. ANTECEDENTES

Diversos autores han abordado la temática referente al frijol, más específicamente enfocada a la situación socioeconómica del cultivo donde se presentan aportaciones importantes para el entendimiento de la situación a nivel nacional y estatal del cultivo en cuestión. Tal es el caso de autores como Ayala (2008) y colaboradores, que centran su investigación en el nivel de competitividad del frijol existente en México en el contexto del libre comercio. Así mismo Morales y Ramírez (2004) recaban información acerca de la producción de frijol en México en los años noventa analizando la situación de ese entonces y las perspectivas para el futuro. Morales (2008) hace una descripción de los esfuerzos que se han hecho por parte del Estado en cuanto a políticas públicas sobre frijol dentro del contexto de la apertura total del TLCAN.

Con base a la teoría de la ventaja absoluta Ayala *et al.* (2008), consideran que la actual producción de frijol en México ya no tiene ventajas competitivas reveladas ni está especializada, al contrario comparado con Estados Unidos su competitividad es negativa. México se ha caracterizado por un comportamiento muy irregular durante los últimos años; tuvo la ventaja absoluta en este cultivo entre 1965 y 1979, pero a partir de entonces empezó a perderla, hecho que se acentuó en la década de 1980. Ante el cambio estructural de la política mexicana, el cultivo del frijol en Estados Unidos pasó de no ser competitivo a serlo frente a México. De esta manera a nivel macro, mientras que la producción promedio de frijol en Estados Unidos es de 1.8 ton/ha, en México es de 731 kilos por hectárea.

Por ello, los estadounidenses incursionan en el mercado mexicano con ventajas competitivas, a pesar de la distancia entre éste y sus zonas de cultivo.

La competitividad del frijol en México frente a Estados Unidos depende de factores de naturaleza diversa que van desde el entorno institucional hasta cuestiones de organización. Ante esto el gobierno mexicano debe instrumentar una política integral de desarrollo regional congruente, para apoyar a los productores nacionales y a los intereses de seguridad y soberanía agroalimentaria (Ayala, 2008).

La baja competitividad del frijol en México queda manifiesta porque las importaciones son mayores que las exportaciones, es decir, la demanda nacional se complementa con el frijol proveniente principalmente de Estados Unidos. El comportamiento de las importaciones y exportaciones indica que México es un país deficitario en frijol, pues ha tenido que recurrir al mercado internacional para cubrir su demanda (Schwentesius *et al.* 2011), aunado a que los agricultores se enfrentan a la ausencia de fuentes de información de costos, precios, importaciones y exportaciones confiables y reales, y la organización es débil para planear la consolidación (Ayala *et al.* 2008).

A pesar de la rentabilidad negativa, los campesinos continúan sembrando frijol, porque ellos no consideran el costo de oportunidad de su mano de obra, la tierra y la depreciación de su maquinaria. Una probable explicación sobre la permanencia del cultivo, es que el apoyo de PROCAMPO y las remesas impactan positivamente en el ingreso en efectivo (Schwentesius *et al.* 2011). Sin embargo, hay

oportunidades que México debería aprovechar como la diversidad del mercado doméstico, los programas gubernamentales, el interés de algunas instituciones de gobierno en los estados productores mediante investigación, asesoría técnica e innovación tecnológica (Ayala *et al.* 2008).

Sin embargo, para participar en los mercados actuales, ya sea locales, nacionales o internacionales, se requiere una competitividad que los pequeños productores de frijol no tienen y terminan por ser arrasados y excluidos por la dinámica económica. Para Estévez (2007) la utopía neoliberal, que supone que el mercado es el mejor medio de asignación y distribución de la riqueza producida socialmente, sería “quizá deseable”, si al menos fuera una opción válida y congruente y no un conjunto de abstracciones teóricas que envuelven en un paquete teórico las aspiraciones e intereses privados de un reducido grupo de la sociedad de apropiación del trabajo colectivo.

Sobre la comercialización, en el caso de México, de acuerdo con Financiera Rural (2011), el primer canal importante a donde fluye el frijol nacional es el de los mayoristas privados, que cuentan con capacidad de almacenamiento, así como el de compradores de poco volumen en los mercados locales. Este eslabón es necesario ya que la oferta de la leguminosa se encuentra muy atomizada debido a la falta de organización de los productores. Se puede considerar que solamente la región noroeste del país es la que se encuentra más organizada y sin embargo, buscan como primera fase de la comercialización al acopiador o comercializador de origen. Este es el que concentra la oferta en volumen suficiente para interesar a los mayoristas, empacadores e industriales. La estructura de la demanda por

calidades o tipos para los diferentes mercados regionales, agrega dificultades al ya complejo proceso de comercialización. Se estima que el 20% de la producción nacional es para autoconsumo. En esta fracción se incluyen variedades que atienden a nichos muy específicos de mercado, que mediante acciones de promoción y mercadotecnia se podrían impulsar en mercados más formales.

En la estructura del proceso de comercialización de frijol se observa que existe un vacío de mercado provocado por la desaparición de CONASUPO desde 1995 (Schwentenius *et al.* 2011). Actualmente el consumidor final adquiere el frijol en uno de los siguientes puntos de venta: mercado municipal, tianguis, tiendas de abarrotes o tiendas de autoservicio. La importancia de éstas últimas es cada vez mayor, en detrimento de la competencia de las tiendas de abarrotes, de los mercados y los tianguis (Financiera Rural, 2011).

De acuerdo con lo expuesto por Audley *et al.* (2003), para fomentar las exportaciones y aprovechar las ventajas comparativas de los países, se han impulsado los acuerdos de libre mercado. Para México el primer acuerdo comercial de importancia fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor en 1994, marcando el primer acuerdo comercial de envergadura entre países desarrollados y en desarrollo. Este acuerdo comercial incluyó un capítulo sobre el sector agropecuario, el cual sentó las bases para aprovechar las ventajas comparativas de los productos mexicanos de exportación y aprovechar la complementariedad existente entre los sectores agroalimentarios de los tres países (SAGARPA, 2009).

Según lo acordado en el TLCAN, tanto maíz como frijol tuvieron un periodo de 15 años con cierta protección para que los productores mexicanos mejoraran sus procesos; durante ese tiempo quedaron definidos cupos de importación con crecimiento gradual y si se importaba en exceso se aplicaba un arancel. Esta situación terminó el primero de enero de 2008, cuando se eliminaron totalmente los aranceles y se abrió la frontera para importar frijol de Estados Unidos y Canadá, lo cual genera la discusión sobre la soberanía alimentaria y la posibilidad no remota de destruir la base productiva nacional (Morales, 2008).

De acuerdo con Rello (2008), el tratado no ha cumplido con las expectativas de un crecimiento más dinámico del conjunto de la agricultura mexicana. Ha generado dinámicas reducidas a espacios geográficos limitados, relacionados con la exportación de hortalizas y frutas. Al no aplicar lo negociado en el TLCAN, es decir, sin el cobro de los aranceles pactados en los casos del sobrecupo, se deprime el precio a los productores, independientemente de que los precios pagados por el frijol importado sean más altos que los que están dispuestos a pagar por el producto mexicano (Ayala *et al.*, 2008). Es así como el proceso conduce a una agudización de las desigualdades de una sociedad ya muy desigual (Rello, 2008).

En síntesis, el aumento del volumen de comercio de México con el mundo, no sólo no ha sido un motor de crecimiento significativo como se pretendía, sino que la enorme red de TLC's firmados por México, no ha significado una diferencia importante de nuestro país en comparación con el resto de América Latina y el Caribe. En cuanto al TLCAN se puede decir que no se cumplió el objetivo de sus

promotores: que las exportaciones fueran el motor de un crecimiento estable, sostenido y con más y mejores empleos. La tasa media de crecimiento durante el TLCAN fue la más baja respecto a cualquier otra estrategia económica seguida por México en el siglo XX (Arroyo, 2004).

Lo que ha quedado claro, es que las ventajas comparativas pierden importancia con la globalización y toda una serie de elementos innovadores como tecnologías de avanzada, nuevos patrones de consumo y una mayor conciencia sobre la conservación de los recursos naturales, ahora generan una reconceptualización del término 'competitividad', donde las ventajas comparativas como motores de desarrollo evolucionan hacia las ventajas competitivas. Éstas, se crean a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos; aquí la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales (Rojas, 1999).

Aplicando lo anterior al caso del frijol, se entendería entonces que con la globalización actual los frijoleros pueden vender su producto y atraer divisas al país; sin embargo, debido al atraso tecnológico, la degradación ambiental y el bajo valor agregado, su mercancía tiene muchas dificultades para comercializarse con mejores ingresos para el productor. Lo que viene ocurriendo es que las importaciones de frijol, van en aumento y que México pasó de ser un país sólo exportador en los años 60's a importador a partir de los 80's, y en aumento hasta la actualidad según SE (2012), con un promedio de 120,700 ton importadas anualmente, reflejando que la balanza comercial no será favorable si se sigue deteriorando la base productiva nacional.

En este sentido las conclusiones a las que llegan los autores mencionados permiten visualizar una realidad sobre la cual se desarrollan y se arrastran los problemas en torno a la producción de frijol y las perspectivas de distintos organismos gubernamentales y autores sobre el futuro de la situación inherente a este cultivo. Por otro lado, en ésta investigación se pretende dar un panorama más amplio sobre las perspectivas propias del productor en el contexto de la problemática antes mencionada y las posibilidades de generar el desarrollo necesario para que sus condiciones de vida mejoren.

VI. MARCO REFERENCIAL

Uno de los aspectos que caracterizan al estado de Zacatecas, es su contribución como principal productor de frijol a nivel nacional, y dentro del estado se destaca al municipio de Sombrerete con una aportación importante de esta leguminosa que en las últimas décadas se ha convertido en el principal cultivo para muchos de los productores de la región. Así pues, delimitada la región de estudio, y considerando estas características se hace una descripción general del municipio.

6.1. Aspectos Geográficos

El municipio de Sombrerete, con una superficie de 3,627.05 Km², equivalente al 4.86% de la superficie estatal, se localiza al norte del estado en las coordenadas 23° 38' de latitud norte y 103° 38' 30" de longitud oeste. Colinda al norte con el municipio de Miguel Auza, al Sur con Valparaíso, al Oriente con Río Grande y Saín Alto, al poniente con el estado de Durango y el municipio de Chalchihuites y al sureste con Jiménez del Teul (Velázquez, 2011).



Figura 10. Localización y colindancia del municipio de Sombrerete, Zacatecas.

FUENTE: Velázquez, (2011).

Este municipio cuenta con 207 localidades, las principales son la cabecera municipal del mismo nombre, Colonia González Ortega, Charco Blanco, Hidalgo (Col. Hidalgo), Villa Insurgentes (El Calabazal), Ignacio Zaragoza, Benito Juárez, San Martín, San José de Ranchos, Los Corrales, Ejido Zaragoza, Col. Felipe Ángeles (El Barranco), San José de Félix y Agua Zarca, entre otras.

De acuerdo con CONAGUA en normales climatológicas del periodo 1981-2000, la precipitación media anual en el municipio es de 576.2 mm beneficiando la restitución de los mantos acuíferos e infraestructura hidráulica compuesta por 8 presas con capacidad total de almacenamiento de 21.280 millones de m³; volumen anual utilizado de 10.140 millones de m³. Las presas más importantes son: Joaquín Amaro (Mesillas), Dolores, La Batea y Las Amarillas.

El clima del municipio es templado a seco caracterizado por una humedad relativa promedio de 54%. Las temperaturas más altas que pueden alcanzar los 37.5 °C se presentan en el periodo de mayo a septiembre y las más bajas pueden llegar a -7 °C en los meses de noviembre a marzo; pero la temperatura promedio anual es de 16 °C.

6.2. Características sociodemográficas

De acuerdo con los resultados preliminares del Censo de Población y Vivienda 2010, se registran 61,190 habitantes, cifra que representa el 4.1% de la población total del estado; y actualmente Sombrerete es el sexto municipio más poblado de la entidad. Cabe destacar que el número de habitantes de este municipio presenta un decremento de 462 habitantes (-0.7%) con respecto al censo del año 2000. La densidad de población de este municipio es de 16.05 habitantes/ km².

En el periodo 2009-2010, se registra un incremento de 275 trabajadores en el sector formal de la economía, equivalente al 7.9% en el período de referencia. En este municipio la actividad que genera más empleos formales gira en torno a las industrias extractivas seguido de servicios sociales y comunales. En el municipio de Sombrerete hay 43,490 habitantes de 12 años y más, de los cuales el 31.13% corresponden a población económicamente activa, 68.37% población económicamente inactiva y el 0.50% no especificado (Velázquez, 2011).

De acuerdo con INEGI (2010), el 98.83% de la población económicamente activa del municipio de Sombrerete se encuentra ocupada, concentrándose principalmente en las actividades del sector terciario que agrupa actividades

relativas al comercio, transporte, gobierno y otros servicios con un 40.85%, seguida del sector primario que comprende las actividades agrícolas, ganadería, aprovechamiento forestal, caza y pesca, con un 28.48% y en menor participación en el sector secundario con actividades como la minería, extracción de petróleo y gas, industria manufacturera, electricidad, agua y construcción con un 27.02%.

6.3. Actividades Económicas

En cuanto a las actividades agrícolas este municipio es el mayor productor estatal de frijol grano y trigo grano; ocupa segundo lugar estatal como productor de maíz grano y durazno; tercer productor de avena forrajera entre otros cultivos. En producción pecuaria ocupa primer lugar estatal en producción de ganado ovino y guajolotes; tercer productor estatal de abejas y cuarto productor de ganado equino. En cuanto a producción pecuaria Sombrerete ocupa el primer lugar estatal en producción de porcino, segundo en ganado equino y existencias de colmenas, cuarto lugar en ganado caprino y séptimo en producción de aves (Velázquez, 2011).

Por otro lado Sombrerete tiene importantes yacimientos minerales, es el único productor estatal de fierro, principal productor de cobre, segundo productor estatal de plata, plomo y zinc. Así mismo después del gobierno municipal, la Compañía Minera Sabinas, S.A. de C.V., es la principal generadora de empleos en este municipio. Sin embargo comercios como panaderías, tortillerías, y establecimientos pequeños, entre otros, son parte de las fuentes de ingreso para la población.

VII.MARCO METODOLÓGICO

7.1. Revisión bibliográfica y redacción del marco teórico

En primera instancia se hizo una revisión de bibliografía poniendo en contexto la situación histórica y actual de la producción de frijol y sus impactos socioeconómicos en México, Zacatecas y Sombrerete; también se realizó una descripción acerca de las teorías sobre el desarrollo rural y del comercio internacional que sustentan el trabajo de estudio, así como de los conceptos que deben ser considerados para una mejor comprensión del problema de investigación, los objetivos y la hipótesis planteada. Esto, con la finalidad de enfocar el trabajo en una visión clara para la consecución de dichos objetivos.

7.2. Variables e indicadores de estudio

De acuerdo con los objetivos del trabajo y con la hipótesis planteada se ha elaborado una matriz de operacionalización de variables e indicadores representada en el cuadro 3.

Cuadro 3. Matriz de operacionalización de variables.

Objetivo	Categorías de análisis	Variables de estudio	Indicadores
Entender las estrategias de diversificación productiva que se están implementando a nivel de las unidades de producción.	Unidad de producción	Caracterización de las unidades de producción antes y después de la apertura	Tierra cultivable
			Tenencia de la tierra
			Maquinaria
			Ganado
			Mano de obra
			Créditos
			Nivel de ingreso
		Dinámica de la diversificación productiva.	Diversificación agrícola
			Superficie cultivada
			Problemática
			Ingresos por ventas
		Producción y rentabilidad actual	Actividades no agropecuarias
			Variedades cultivadas
			Costos de producción
			Productividad
			Valor de la producción
			Rentabilidad
Analizar las perspectivas de comercialización del frijol en el contexto de total apertura comercial ocurrida a partir del 2008.	Mercado del frijol	Comercialización	Problemas para venta
			Precios nacionales e internacionales
			Precios al productor
			Variabilidad de precios
			Clientes
			Acceso a mercados
			Canales de comercialización
		Apertura comercial	Producción mundial de frijol, Importaciones y exportaciones
		Organización para la comercialización	Grado de consolidación de las organizaciones
			Nuevos esquemas de organización
		Políticas para comercialización	Políticas existentes
			Impacto en productores

Dado el estado actual de las políticas públicas, identificar las posibilidades de desarrollo que tienen los productores de frijol y sus estrategias de seguridad alimentaria.	Políticas públicas	Políticas de fomento al frijol	Políticas existentes en agricultura, ganadería, agroindustria y migración
	Posibilidad es de desarrollo.		Impacto en productores
		Agricultura	Diversificación agrícola.
		Ganadería	Tipo de ganado
			Ingresos
			Prioridad de la actividad
		Agroindustria	Productos
			Ingresos
		Migración	Familiares migrantes
			Dependencia de divisas
	Seguridad alimentaria	Abasto de la alimentación familiar	Acceso a los alimentos
			Disponibilidad
			Utilización
		Origen de los alimentos	Procedencia
			Calidad
		Problemas de abastecimiento	Temporalidad
			Estabilidad

FUENTE: Elaboración propia

7.3. Diseño y adaptación de las herramientas de trabajo

7.3.1. Delimitación del área de estudio

Con base a la potencialidad productiva del estado de Zacatecas y de acuerdo a la distinción que Reyes (2007) hace de las tres regiones principales de producción de frijol, es en la primera de ellas que está ubicada al noroeste de la entidad y comprende los municipios de Sombrerete, Río Grande, Miguel Auza, Saín Alto, Francisco R. Murguía, Chalchihuites y Juan Aldama, se eligió específicamente el municipio de Sombrerete, por ser considerado como el principal municipio productor de frijol del estado en los últimos años, dadas las características agroecológicas que tiene. Aquí se llevó a cabo un trabajo con entrevistas en

campo en 10 de las 207 localidades de Sombrerete, seleccionadas de acuerdo a la posición geográfica orientadas básicamente al noroeste del municipio, zona caracterizada por sus ventajas climáticas y por ende productivas.

7.3.2. Diseño del cuestionario

Una vez analizada la operacionalización de variables e indicadores se procedió a diseñar el instrumento de recolección de datos para los cuales se realizaron pruebas piloto a una pequeña muestra de la población sujeto de estudio. La finalidad del diseño piloto fue probar su funcionalidad en cuanto al entendimiento de las preguntas y fiabilidad de las respuestas. A partir de ello, el cuestionario se corrigió y esquematizó bajo los requerimientos de tiempo, datos y preguntas difíciles de interpretar para los productores.

En el diseño del cuestionario, para cada indicador que contribuye a explicar las variables conceptuales de la investigación, se definió la escala de medición, para determinar el tipo de análisis que se puede realizar con los datos del trabajo de campo (ver cuadro 4).

Cuadro 4. Escala de medición de los indicadores de la matriz de operacionalización de variables.

Objetivos particulares		Indicadores	Escala de medición
Entender las estrategias de diversificación	de	Tierra cultivable	Ordinal
		Tenencia de la tierra	Ordinal
		Maquinaria	Nominal
		Ganado	Ordinal
		Mano de obra	Nominal

productiva que se están implementando a nivel de las unidades de producción.	Créditos	Nominal
	Nivel de ingreso	Proporción
	Diversificación agrícola	Ordinal
	Superficie cultivada	Proporción
	Problemática	
	Ingresos por ventas	Proporción
	Actividades no agropecuarias	Nominal
	Variedades cultivadas	Nominal
	Costos de producción	Proporción
	Productividad	
	Valor de la producción	Proporción
	Panorama mundial de la producción	

Analizar las perspectivas de comercialización del frijol en el contexto de total apertura comercial ocurrida a partir del 2008.	Problemas para venta	
	Precios nacionales e internacionales	Proporción
	Precios al productor	Proporción
	Variabilidad de precios	Proporción
	Clientes	Ordinal
	Acceso a mercados	Nominal
	Canales de comercialización	Ordinal
	Importaciones y exportaciones	Proporción
	Grado de consolidación de las organizaciones	Ordinal
	Nuevos esquemas de organización	
	Políticas existentes	Nominal
	Impacto en productores	
Identificar las posibilidades de desarrollo que tiene los productores de frijol y sus estrategias de seguridad alimentaria.	Ingresos	Proporción
	Prioridad de la actividad	Ordinal
	Productos	Nominal
	Ingresos por productos	Proporción
	Familiares migrantes	Nominal
	Dependencia de divisas	Nominal
	Acceso a los alimentos	Nominal
	Disponibilidad	
	Utilización	Nominal
	Procedencia	Nominal
	Calidad	Intervalo
	Temporalidad	Intervalo
	Estabilidad	Nominal

FUENTE: elaboración propia

El conjunto de instrumentos que se diseñó constó de cuestionarios como parte de los métodos cuantitativos y una parte como entrevista semi–estructurada dirigida a los sujetos clave de la región de estudio.

7.4. Trabajo de campo

Una vez definida la estructura de la encuesta, considerando cada indicador de las variables a analizar y haber realizado las correcciones necesarias, se aplicaron 24 cuestionarios a los productores de las comunidades de Villa Insurgentes, Ojo de Agua, Santa Rita, San José de Félix, Providencia, Proaño, San Juan del Terrero, Charco Blanco, Ex-hacienda Zaragoza y Colonia Hidalgo.

Ya recabada la información al hacer el análisis de los resultados se complementó con entrevistas informales con productores procedentes de la región de estudio, con información de fuentes estadísticas y organismos a fin de sintetizar, ratificar o contrastar los resultados, así mismo se confrontó con resultados y estudios realizados por diferentes autores.

7.5. Sistematización de la información

Una vez recopilados los datos mediante la aplicación de cuestionarios, se capturaron en hojas de cálculo de Microsoft Excel, mismas que permiten hacer el análisis de grandes cantidades de datos. Dado el conjunto de datos obtenidos se aprovechó la flexibilidad del programa para su análisis estadístico cuantitativo y cualitativo.

En esta etapa se realizó el análisis de los datos de acuerdo a herramientas estadísticas como la estadística descriptiva a partir de cada indicador y su

correlación con las demás variables estudiadas y sus respectivos indicadores, se trabajó en la obtención de medias, porcentajes, tendencias y variación en el caso del análisis cuantitativo y la asignación de rangos, agrupación de categorías y el uso de diagramas para el análisis cualitativo. Estas técnicas permiten hacer el análisis de las variables y correlacionarlas independientemente de su naturaleza cuantitativa y/o cualitativa.

Luego del análisis se abordó una descripción de los resultados en cuanto a las estrategias de comercialización y diversificación productiva y su influencia con la seguridad alimentaria y desarrollo existente de la región, haciendo referencia a las posibilidades de desarrollo alternativas que se tienen. Después del análisis de los datos recabados, el contraste y la correlación con los resultados obtenidos por otros investigadores y el marco teórico del trabajo, se complementó el estudio aportando elementos que permitieron generar las conclusiones de una manera más sintetizada y objetiva. Finalmente se exponen las conclusiones del trabajo, definiendo las circunstancias de consecución de los objetivos proponiendo las recomendaciones pertinentes surgidas del trabajo y los alcances de nuevos estudios derivados de la información generada en esta investigación y enfocadas a generar soluciones a los problemas existentes y que a su vez pudieran propiciar el desarrollo rural regional.

VIII. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

8.1. Caracterización de las unidades de producción y sus estrategias de diversificación productiva.

De acuerdo con Peña (2008), se puede definir la Unidad de Producción Familiar Campesina como una unidad básica multifuncional de organización productiva en el campo que sirviéndose de la situación del mercado y condiciones naturales y sociales de su entorno, ha desarrollado una racionalidad propia expresada en la movilidad de su fuerza de trabajo, en la flexibilidad de la composición de su ingreso y en su capacidad para realizar ajustes tácticos que minimicen el riesgo en sus estrategias de vida, de producción agrícola y reproducción familiar; para proporcionar a la familia un equilibrio interno y el nivel de bienestar más alto posible. De esta manera pueden caracterizarse las fincas o unidades en base a criterios como: tierra cultivable, maquinaria, ganado, mano de obra, créditos, nivel de ingreso, necesidad de trabajo extra-agrícola, entre otros (Morales, 2012). Para caracterizar las unidades de producción en el caso de los productores de frijol en Sombrerete se analizaron los siguientes indicadores.

8.1.1. Edad

El primer indicador analizado es la edad de los productores de la región, donde el promedio de los productores encuestados es de 49 años pudiendo considerarse como productores jóvenes, tres años menos que el promedio presentado por Pérez y Galindo (2003). Los productores mayores a 55 años representan el 29% del total y en contraste a esto los resultados también arrojan que un 21% de los encuestados se encuentran entre 20 y 35 años de edad, resultado de la

continuidad generacional en el uso de las tierras de los propietarios originales (ver figura 11). Esta situación demuestra que los hijos de productores mayores tienen cierto interés en la actividad agropecuaria, pero no siempre es por el gusto a la actividad sino porque de acuerdo con los productores no encuentran otra alternativa productiva en la región.

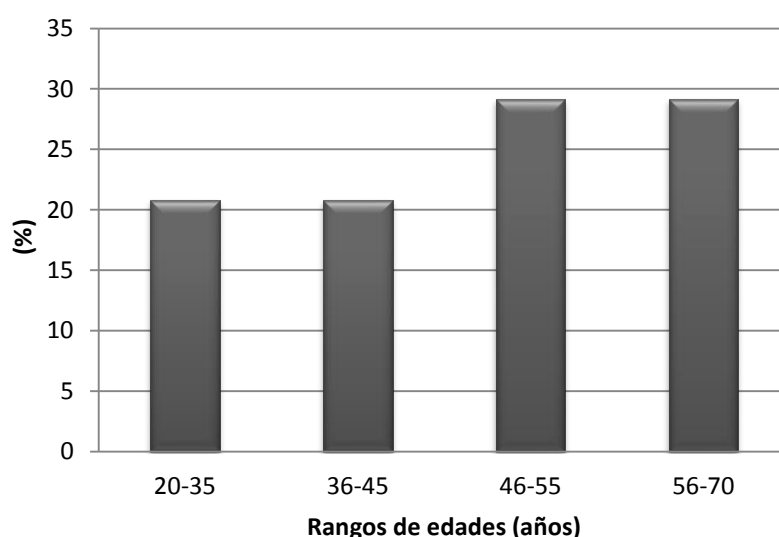


Figura 11. Edad de los productores de frijol del noroeste de Sombrerete, Zacatecas.

FUENTE: *Elaboración propia*

Considerando que dentro del rango de edades de 20 a 45 años se encuentra el 42% de los productores encuestados, se vuelve necesario enfocar las políticas sobre desarrollo y producción a la capacitación de productores jóvenes, sobre todo en aspectos de introducción de mejoras tecnológicas en la producción agrícola, manejo del agua y el suelo así como técnicas de comercialización adecuadas a la situación actual. Esto en el sentido de generar un impulso a quienes ven en la

agricultura una fuente no sólo de subsistencia sino de desarrollo y que sobre todo se encuentran dispuestos y abiertos a la adopción de innovaciones como elementos esenciales para elevar la competitividad del cultivo.

8.1.2. Tierra cultivable

El promedio de tierra cultivable, incluyendo propia o en aparcería, es actualmente de 30 ha, permaneciendo prácticamente igual al de antes de la apertura comercial que era de 31 ha, de las cuales el 100% son de temporal. El principal factor que define esta modalidad de producir en temporal es la situación económica del productor, pero por otro lado y no menos importante están las características climáticas de la zona, donde a pesar de la condición árida, los productores tienen mejores condiciones comparadas con otras regiones del estado, lo cual les permite obtener mejores rendimientos de la leguminosa en esta región del municipio.

Como se muestra en el cuadro 5, la mayor concentración de superficie apoyada (casi el 50%) en el municipio de Sombrerete, se encuentra comprendida en predios que van desde las 10.01 a 30 ha, coincidiendo con el promedio de superficie cultivada de la muestra analizada. Así mismo, se observa que el porcentaje de apoyo en superficie a productores con más de 45 ha es mayor en 6 puntos porcentuales comparado con el de los productores de menos de 5 ha. Considerando que el apoyo por hectárea sea de \$930.00 aproximadamente, el número de productores apoyados con más de 45 ha con un mínimo de \$41,850.00/productor, fue menor a 360; bajo el mismo esquema el número de productores apoyados con 5 ha o menos, fueron al menos 1838 con un monto

máximo de \$4,650.00/productor, esto demuestra que si bien el número de productores con poca superficie (igual o menor a 5 ha) es 5 veces más grande que el de productores con más de 45 ha, el monto necesario para el apoyo a los grandes productores es de casi el doble del requerido para el primer grupo y se demuestra entonces como el recurso sigue concentrándose en pocas manos independientemente de la eficacia de la política.

Cuadro 5. Superficie apoyada por PROCAMPO en el municipio de Sombrerete en el año 2012.

Predio (ha)	Sup Apoyada	Monto (\$)	% Sup	% Apoyo
0 - 5	6,813	8,548,402	5.98	7.37
5.01 -10	22,246	22,928,331	19.54	19.77
10.01 - 30	55,949	56,191,703	49.15	48.44
30.01 - 45	13,386	13,245,052	11.76	11.42
> 45	15,439	15,077,279	13.56	13.00
TOTAL	113,833	115,990,768	100.00	100.00

FUENTE: *Elaboración propia con datos de PROCAMPO (2012).*

Con base al cuadro 5, los datos de PROCAMPO reflejan que en números redondos el 25% de la superficie agrícola se encuentra en predios de menos de 10 hectáreas y el 75% restante está por arriba de las 10 hectáreas. En esta región árida las pequeñas superficies son una limitante para la rentabilidad de las unidades de producción, por lo bajo de los rendimientos y motiva la demanda de tierra en esquemas de aparcería, como se verá más adelante.

8.1.3. Tenencia de la tierra

En la región sólo se presentan dos modalidades de tenencia. En la muestra el 50.7% de la tierra cultivada es ejidal mientras que el 41.3% restante es privada. La

superficie cultivada, con respecto a la época previa a la firma del TLC ha disminuido 8.2% y 10.7% respectivamente en estas modalidades.

Los datos de la encuesta muestran que el 83% de los productores poseen tierra propia, dentro de los cuales el 29% trabaja sólo su tierra y el 54% trabaja tierra en aparcería al tercio más la de su propiedad. El 17% restante trabaja sólo tierra en aparcería al tercio (ver figura 12).

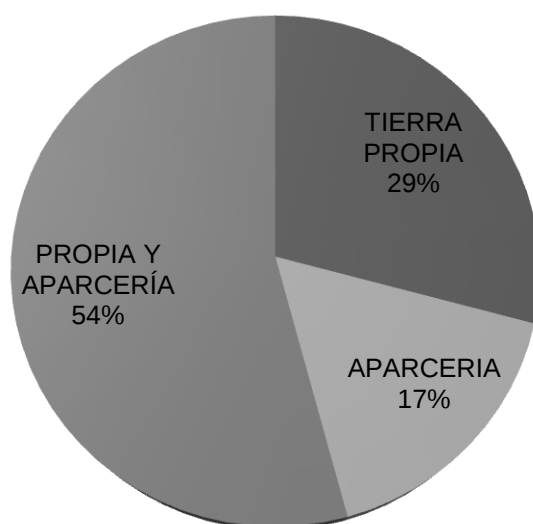


Figura 12. Porcentaje del trabajo de la tierra de los productores según la tenencia.

FUENTE: *Elaboración propia*

La necesidad de ampliar la superficie sembrada es consecuencia de la condición semiárida de la región, donde se debe tener una superficie considerable para lograr una agricultura más rentable. Con esos datos se demuestra que la inquietud del productor por conseguir más tierras para producir está vigente pero existen limitantes que se lo impiden. El principal problema es la economía e infraestructura

del campesino que no le permite trabajar más tierra de la que ya posee. Los productores con menos restricciones económicas se enfrentan a una demanda de tierra cada vez mayor donde se escasean las personas dispuestas a dar sus tierras al tercio. Una nueva modalidad generada en los últimos años en la región consiste en que para dar la tierra en aparcería a alguien más, los propietarios piden renta adicional al tercio de la producción, de esta manera ya no le resulta costoso al productor que la trabaje.

Por otro lado, de acuerdo con la opinión de personas que conocieron la situación antes del Tratado de Libre Comercio, experimentaron un decremento en la cantidad de tierra poseída. Esta disminuyó en promedio un 35% de acuerdo con el número de hectáreas que se tenían antes de 1994 a la fecha (ver cuadro 6).

Cuadro 6. Tierra propia de los productores actualmente y antes del TLC.

No de productor	Tierra propia Actual (ha)	Tierra propia antes del TLC (ha)
1	2	2
2	2	12
3	7	0
4	3.5	6.5
5	0	0
6	15	15
7	16	20
8	29	80
9	29	0

10	18	0
11	5	0
12	20	20
13	5	5
14	15	15
15	0	0
16	4	0
17	100	300
18	25	25
19	0	0
20	0	0
21	12	16
22	4	10
23	32	32
24	20	0
Total	363.5	558.5

FUENTE: *Elaboración propia*

La causa de ésta situación es el creciente fraccionamiento de tierras, ya que la superficie dedicada al cultivo es la misma pero el número de productores y el número de bocas a alimentar con el ingreso de esa superficie va en aumento. Esta disminución en la posesión de la tierra se ha dado paulatinamente debido a que los padres, originales asignatarios de las tierras, ya sean ejidales o privadas, han heredado a sus hijos parte o la totalidad de la tierra dividiendo sus propiedades en partes iguales o repartiéndola según el número de hijos del productor. Esta práctica trae consigo un problema de rentabilidad, cuando la parte correspondiente a cada heredero le es insuficiente para cubrir las necesidades de su familia, esto también explica el mayor interés por la aparcería y la consecuente dificultad para

encontrar quien quiera rentar su tierra. Así mismo debe notarse que algunos de los productores no poseen tierras propias por lo que su producción se desarrolla solamente en tierras tomadas en aparcería generalmente al tercio.

El fenómeno actual de mayor fraccionamiento de la tierra y la cada vez más difícil ampliación de la unidad de producción vía aparcería, dejan ver que por el tamaño de la empresa y la poca tecnología incorporada, resulta complicado alcanzar la competitividad del cultivo de frijol, en los términos definidos por Rojas (1999).

8.1.4. Infraestructura y mano de obra

El 50% de los productores encuestados posee la infraestructura necesaria para realizar las labores de cultivo, transporte y almacenamiento de frijol, contando con tractor, implementos, bodega, camioneta, remolque etc., mientras que el 50% restante tienen parte o nada de esta infraestructura y herramientas, (ver figura 13), motivo por el cual en muchos casos contribuye a que los productores pasen la tierra al tercio a otros con mayor capacidad de trabajo. Existe una relación directa entre los productores que no poseen lo necesario para el cultivo de frijol con la cantidad de tierra que tienen, esta condición genera un círculo vicioso donde los productores más pobres se quedan en la misma situación sin posibilidad de crecer por medio de esta actividad y los que acaparan la tierra aprovechan para fomentar su crecimiento.

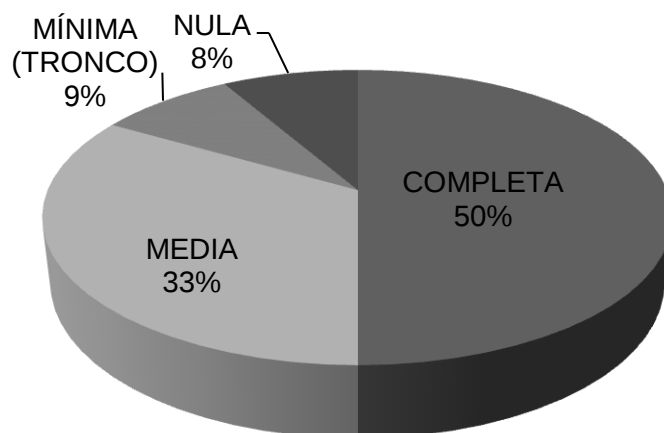


Figura 13. Infraestructura que poseen los productores para la producción de frijol.

FUENTE: *Elaboración propia*

El 34% de los productores poseen únicamente tractor pero no implementos o cuentan con el medio de transporte para el producto pero no tienen almacén para el grano, de tal manera que cuando se requiere de las labores de cultivo los implementos se rentan o se piden prestados generalmente con parientes o allegados, situación en ocasiones difícil por la baja disponibilidad de los implementos en épocas altas ya que los dueños también los requieren.

Entre la muestra también existe un 9% de los productores con infraestructura mínima para la producción de frijol, lo cual consiste básicamente de un tronco de animales como fuerza de tracción. De esta manera su producción está dirigida básicamente al autoconsumo a manera de agricultura campesina y el origen de sus ingresos se obtiene de fuentes alternativas a la agricultura como la ganadería y empleo como mano de obra la mayor parte del año. El 8% de la muestra no tiene infraestructura ni equipo para la siembra, pero la diferencia es que a pesar de que obtienen mayor porcentaje de sus ingresos en actividades alternativas al cultivo de

frijol, practican una agricultura comercial ya que venden su excedente y la tierra se trabaja con tractor e implementos prestados por algún pariente cercano.

Por otro lado el origen de la mano de obra en la muestra indica que cada vez son menos los productores que realizan las actividades agrícolas concernientes al cultivo de frijol con mano de obra 100% familiar, sólo el 37.5% se encuentra dentro de este grupo y el 62.5% restante complementa su trabajo con mano de obra externa a la familia. El 41.7% de este grupo contrata a jornaleros de la misma localidad y el 20.8% lo hace fuera de ella pero dentro de la misma región. La elección de estos últimos se da frecuentemente por el hecho de que las personas de la comunidad no tienen la misma disciplina para trabajar que los jornaleros externos y en ciertos casos resultan aún más exigentes, pero también se da por la escasez de trabajadores en los momentos específicos de las labores del cultivo cuando la necesidad de mano obra se intensifica para todos los productores de la región. La insuficiencia de mano de obra familiar se debe en parte a la migración y la división cada vez mayor de la tierra, por medio de la herencia de parte de la unidad de producción de padres a hijos y la generación de nuevas familias.

Entendiendo que para lograr la competitividad de un cultivo se requiere infraestructura, tecnología y fuerza de trabajo, los datos arriba descritos denotan que sólo el 50% de los productores pueden insertarse en una estrategia de mejora de la productividad, mientras que el restante 50% necesita políticas públicas con mayores apoyos en equipamiento, asistencia técnica, crédito y organización.

8.1.5. Diversificación productiva y agrícola

En la actualidad es claro que el desarrollo rural es mucho más que el sector agropecuario. El producto de las actividades agropecuarias resulta insuficiente para aportar el ingreso que necesitan las familias rurales y aun en los países desarrollados, los productores del campo trabajan en labores no agrícolas para poder mantener un nivel de vida adecuado. En Zacatecas el jefe de familia o los hijos, generalmente combinan la emigración temporal y el trabajo agrícola para poder subsistir. Dado que la producción agropecuaria es estacional, el productor se ve en la necesidad de diversificar su unidad de producción integrando cultivos, ganado, agroindustria y empleándose en labores no agrícolas, para obtener ingresos durante todo el año y de esa manera satisfacer las necesidades básicas de su familia. En este sentido los indicadores de esta variable para los productores de frijol en la región se describen a continuación:

Dentro de los encuestados se obtuvo que el 13.2% obtiene sus ingresos totalmente de la agricultura sin ninguna otra actividad que los complemente, de tal manera que el 86.8% restante, del cual sus actividades en términos porcentuales se expresan en la figura 14, complementa sus ingresos con al menos otra actividad dentro de las que se encuentran la ganadería, remesas, comercio, trabajo en la obra o construcción y empleo como jornalero en ciertas temporadas del año. Es importante destacar que las remesas no son una fuente de ingresos de alto peso para los productores de frijol, ya que solo un 8.2% de los encuestados obtienen ingresos derivados de este rubro pero en bajos porcentajes, esta situación se manifiesta aun cuando el 100% de los encuestados tiene

familiares en Estados Unidos, pero no perciben ayuda económica de ellos porque en la mayoría de los casos estos familiares tienen ya una vida hecha en dicho país y no tienen la intención de regresar a vivir a México, ni invertir en él de alguna manera.

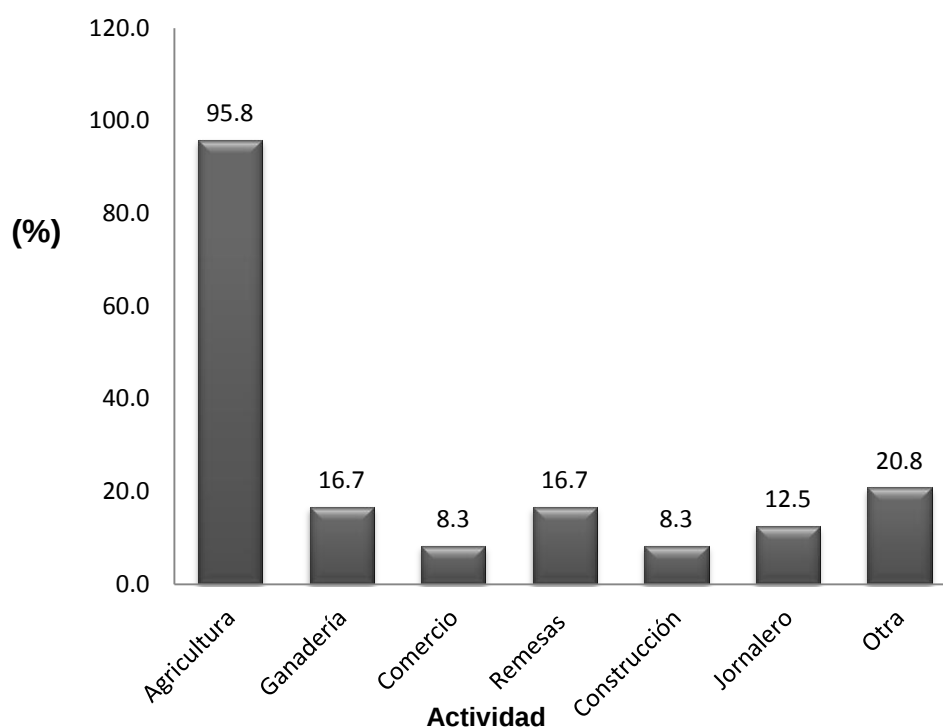


Figura 14. Obtención de los ingresos de los productores de frijol que diversifican sus actividades en Sombrerete (porcentaje por actividad).

FUENTE: *Elaboración propia*

La diversificación agrícola está condicionada por la cantidad de tierras que posea el productor y la que pueda conseguir en esquemas de aparcería. El promedio de ha de frijol cultivadas por productor es 21.8 aunque el rango va desde una ha hasta más de 60. Como se muestra en la figura 15, el 75% de los productores se

encuentran dentro del rango que comprende desde una hasta 20 ha dedicadas a este cultivo, mientras que solo el 8.3% siembra más de 60 hectáreas.

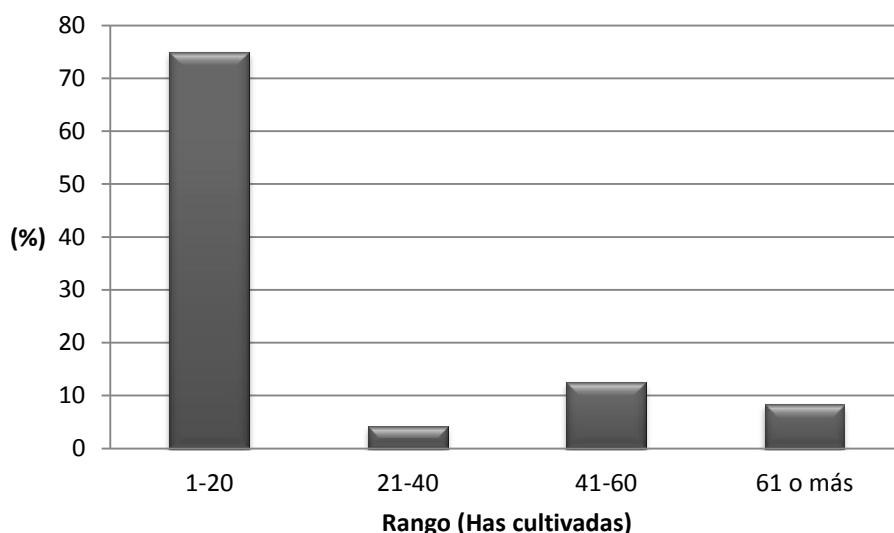


Figura 15. Número de hectáreas cultivadas de frijol por productor (%).

FUENTE: *Elaboración propia*

Así mismo los datos muestran que el 83% de los productores diversifican su producción agrícola con al menos otro cultivo alternativo al frijol, incluyendo productos como el maíz, trigo, calabaza, avena y frutales como durazno y manzana en algunos casos (ver figura 16). De acuerdo a la gráfica la mayoría de productores (62%) diversifican con 2 o 3 cultivos, la diversificación con 5 cultivos solo la realiza el 8% de los productores encuestados, mostrando la existencia de pocas alternativas productivas. El 17% restante que no diversifica lo hace por el hecho de que posee un promedio bajo de tierra (5.3 ha) y de acuerdo a su perspectiva, no les es suficiente para dividirla produciendo más de un cultivo.

Los beneficios percibidos por quienes diversifican su producción agrícola son la obtención de alimentos más variados para la familia y el ganado en caso de dedicarse a este sector, así mismo observan la ventaja de que diferentes cultivos les permiten tener distintos tiempos de siembra y de cosecha, lo cual permite distribuir el ingreso en una temporada más larga y cuando un cultivo falle o las condiciones no le favorezcan, las pérdidas pueden compensarse con los demás productos.

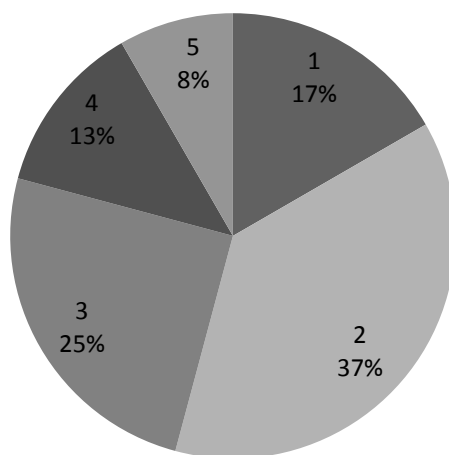


Figura 16. Número promedio de especies que cultivan los productores de frijol (%).

FUENTE: *Elaboración propia*

Los productos con los que generalmente se diversifica en la región no siempre tienen un interés comercial, ya que quienes cultivan maíz lo hacen para satisfacer las necesidades alimenticias de su ganado y como alimento para la familia en algunos de los casos. La avena es otro de los cultivos forrajeros que se producen en la región pero por el ciclo del cultivo y menores requerimientos de agua en

comparación con el frijol, cuando las lluvias se han tardado, los productores optan por la avena con tal de no dejar su tierra sin sembrar, ya que los rendimientos en años buenos pueden ser de hasta 100-120 pacas/ha con precios que varían entre \$35.00 y \$50.00/paca, resultando un ingreso aproximado de \$5,000.00/ha, pero con un beneficio menor a lo obtenido en frijol que tiene como rendimiento promedio 875kg/ha con precios entre 9 y 12 pesos/kg.

En términos de diversificación los productores han ido dejando la ganadería, ya que el 79% de los encuestados no se dedican a ella debido a que en su opinión es más rentable utilizar la tierra en la agricultura y el 21% restante que la práctica, lo hace en la modalidad de traspatio y como una actividad complementaria a la agricultura.

Así mismo se cultivan trigo y calabaza para la extracción de semilla, con costos de producción de \$2,300.00 y \$4,500.00/ha y beneficios de \$5,500.00 y \$15,000.00/ha respectivamente, así el cultivo de la calabaza se considera una opción viable para sustituir al frijol, pero en este cultivo la limitante para el productor es la infraestructura y maquinaria necesaria para las labores de cosecha, extracción de semilla, lavado y secado de la misma.

También se encuentran en la región, unidades de producción dedicadas al cultivo de frutales como el durazno y la manzana. La zona de producción de estos cultivos se encuentra estrictamente limitada por las condiciones climatológicas de la región, específicamente la presencia de heladas tardías, que en el caso de los duraznos pueden afectar fuertemente la flor y por consiguiente disminuir la

producción. A inicios de los 90's se iniciaron las primeras plantaciones exitosas de durazno, por lo que en la región se comenzó a plantar indiscriminadamente este cultivo. Las condiciones climáticas restringieron la zona propicia para el duraznero a lo que actualmente se cultiva que son entre 5,000 y 10,000 ha.

Cabe señalar que el durazno no sólo es una alternativa al cultivo de frijol sino que genera una posibilidad de desarrollo y altos beneficios económicos para los productores, ya que en zonas propicias para este producto los rendimientos en temporal pueden alcanzar las 7 ton/ha, con costos de producción anual entre 9 y 10 mil pesos, la venta del fruto es a un precio promedio de 8 pesos/kg, lo cual genera un beneficio de \$50,000.00/ha/año; pero en condiciones de riego, con una inversión de 25 mil pesos por ha/año se han llegado a obtener hasta 18 ton/ha y beneficios de \$144,000.00/ha/año. Esta situación plantea que si el productor tiene un promedio de 5 ha de durazno de temporal, los beneficios obtenidos de este cultivo le permitirían satisfacer las necesidades de su familia e invertir el año siguiente sin necesidad de crédito de algún tipo.

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

acuerdo con el testimonio de los productores, el interés generado es equiparable a la ganancia que se obtendría si un productor tuviese la posibilidad de invertir su propio dinero en el cultivo del frijol. Los productores entrevistados en esta investigación desconocen el programa implementado por el gobierno de Zacatecas a partir del año 2012 llamado FOFINCAZAC, el cual fomenta el crédito a través de intermediarios financieros quienes tienen convenios con el Fideicomiso Instituido en Relación a la Agricultura (FIRA) y Financiera Rural para otorgar créditos de avío; la ventaja de este programa es que el Estado reembolsa los intereses a los productores que cumplen en tiempo y forma con el pago de la deuda.

Con estos resultados se puede ver que las opciones de diversificación del ingreso se reducen a la ganadería, el pequeño comercio, venta de mano de obra y remesas, pero no tienen un peso importante en comparación a la agricultura. Por otro lado, para diversificar la agricultura, se tienen las limitantes del clima, la disponibilidad de tierra cada vez más fraccionada, maquinaria insuficiente y crédito con altos costos financieros. Se puede decir entonces, que para el caso concreto de los productores de frijol en Sombrerete, son pocas las opciones de diversificación y que ésta estrategia, tal como la define Pellens (2007), tiene sus limitantes para lograr el desarrollo pleno de las familias rurales.

Se puede observar entonces que a pesar de que los proyectos multidimensionales y multisectoriales que propone el DTR son viables para la situación que prevalece en la región, los esfuerzos por adoptarlos son escasos y los que se realizan son de manera inconsciente. Tal es el caso de la incorporación de mano de obra de

lugares externos a la unidad de producción familiar, incluso de fuera de la comunidad, logrando así una vinculación con otros actores más allá de las fronteras establecidas por la unidad. Por otro lado se encuentra la diversificación productiva donde el agricultor, a pesar de que su economía se basa en la agricultura, opta por diversificar sus fuentes de ingreso, generando así una gama de posibilidades que le permitan su desarrollo.

Es importante aclarar que varias de las alternativas de diversificación de actividades están estrechamente ligadas al medio rural como el empleo como jornalero que se da en ciertas épocas del año, pero se encuentran también las que se vinculan con las ciudades más cercanas y propician su interacción, como el comercio y el empleo dentro de la construcción. Se entiende pues, que el esfuerzo por diversificar no solamente actividades no agrícolas, sino dentro de la misma agricultura, genera una mayor interacción con los actores de diferentes sectores incluyendo al Estado con las políticas implementadas de las que muchos de los sujetos de estudio son beneficiarios. Sin embargo, el cultivo del frijol sigue siendo una alternativa viable de fuente de ingresos y obtención de alimentos para la unidad de producción siempre y cuando la estrategia del productor incluya la diversificación de cultivos.

8.2. Problemática y alternativas de la comercialización del frijol

De acuerdo con los resultados obtenidos en la figura 17 se observa que el 79% de los productores de la región venden la mayor parte de su producción a los acaparadores locales, 13% lo hace con acaparadores foráneos y a las integradoras en sólo 8% de los casos. De esta manera el productor promedio

busca un comprador seguro (acaparador local), aunque en muchos de los casos a precios no tan convenientes. Esto se da en gran medida debido a la baja información que poseen los productores de formas alternativas de comercialización, aunado a esto está el hecho de que con la CONASUPO se tenía un comprador seguro a precio de garantía que le permitía al productor saber el precio y hasta cierto punto proyectar su producción; sin embargo, el cambio drástico del sistema, según las perspectivas de los productores, los orilló a vender lo que producían al precio que fuera con tal de vender dado que no se conocía otra forma de hacerlo. Así mismo se destaca el bajo porcentaje de productores que utilizan las integradoras y ven en ello un mayor beneficio en cuanto a precios y apoyos debido a que pertenecen a alguna organización.

En consideración de los testimonios de los productores los problemas a los que se enfrentan actualmente se han venido generando desde la desaparición de CONASUPO, donde el principal problema es la incertidumbre de los precios, hecho que imposibilita una programación de su producción. Aunado a esto los productores que venden su frijol a cualquiera de los intermediarios se enfrentan a la posibilidad de pagos retardados o en plazos que en muchas ocasiones no se cumplen, inclusive si se le vende a las integradoras como productor no asociado. A falta de los precios de garantía manejados en su tiempo por CONASUPO y dado que en México no existe una bolsa agropecuaria donde se den precios de referencia, en cada localidad el acaparador paga el precio que le permite su capacidad de negociación y se genera la incertidumbre de precios al productor.

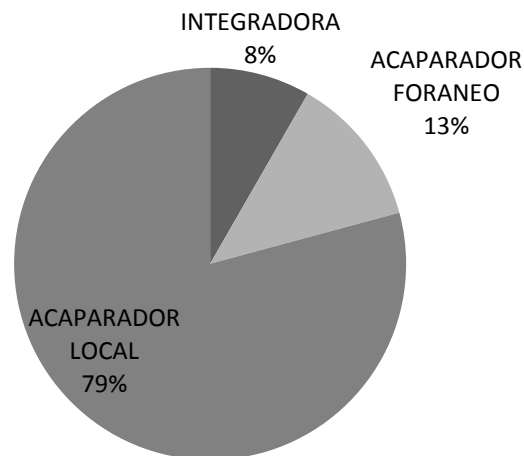


Figura 17. Principales puntos de venta de la producción de frijol en el municipio de Sombrerete (%).

FUENTE: *Elaboración propia*

La fluctuación de los precios del frijol impide que el productor asegure con la cosecha el sustento para su familia, ya que de 2010 hacia atrás los precios fueron bajos pero a partir de la sequía del 2011 se han mantenido más altos (ver figuras 8 y 9), dándole al productor un respiro para el pago de las deudas atrasadas e intereses generados por los créditos que se pidieron para producir en años anteriores. Pero la percepción en comparación con el aumento en el costo de los insumos, es que éstos junto con los combustibles, experimentan una tasa de crecimiento mayor al aumento del precio del frijol ya que de acuerdo con Paz y Benavidez (2008), el aumento de precios acumulado hasta abril del 2008, para los productos básicos en su conjunto en el mercado internacional fue de alrededor de 65% con respecto a su nivel promedio del año 2005. En la misma fecha, el rubro de productos agrícolas, en promedio, mostró aumentos de precio acumulados de 49%, muy por debajo de los aumentos registrados en los demás rubros básicos

como metales (81%), combustibles (79%), todo ello en relación con su promedio del 2005. Así mismo la fluctuación del precio del frijol no es comparable con el constante aumento del precio de los combustibles que de acuerdo con SHCP (2013) el aumento promedio mensual de las gasolinas Magna y Premium es de 0.9% y 0.6% respectivamente, mientras que el del diésel es de 0.9%.

Por su parte los intermediarios suelen tener mayores exigencias en la calidad del frijol, es decir, el producto que se vende aquintalado o directo desde campo tiene menor precio que uno beneficiado, y esta comienza a ser una situación cada vez menos conveniente para los productores dado que los precios se castigan bastante por presentar frijol sucio o quebrado, por lo que se ven obligados a utilizar las beneficiadoras para obtener un mejor precio. Aun cuando esta actividad de valor agregado se ha convirtiendo en una necesidad para los productores, el 54.2% de los entrevistados no la han utilizado ya que entre sus razones está el desconocimiento del beneficio que se puede obtener al someter su producción a esta simple operación unitaria y consideran que no tienen el volumen suficiente para realizarlo. Los que alguna vez la utilizaron y lo dejaron de hacer se fundamentan en que los procesos para someter su producción al beneficio son muy tediosos y el retardo del pago por ese producto les orilla a vender en el sistema tradicional, es decir, con el intermediario local. De esta manera se corrobora cómo ciertos productores subestiman su capacidad como tal, sintiéndose inferiores y hasta cierto punto, limitados a buscar nuevas alternativas de comercialización que de acuerdo a sus capacidades reales les permita obtener un mejor ingreso para su familia.

Para mejorar el proceso de comercialización, a partir del 2000 se fueron conformando diversas organizaciones de productores, aunque la percepción sobre el papel de las integradoras tiene diferentes opiniones. Para la mayor parte de productores los beneficios percibidos son nulos ya que desconocen el funcionamiento de las mismas y se subestima la capacidad propia del productor para poder vender su producción por este medio teniendo como primer obstáculo no estar organizado. Los productores que no pertenecen a alguna organización piensan que sólo los grandes productores tienen la posibilidad de vender el frijol mediante ese esquema. Por otra parte se encuentran los productores que si perciben un beneficio, normalmente en la mejora del precio al comercializar su producto por este medio, pero con la diferencia de que pertenecen a alguna organización. Por consiguiente este grupo con conocimiento del sistema se vale de esta ventaja para sacar más provecho de su producción en comparación a los productores que ignoran esta alternativa de comercialización independientemente de la superficie que cultive.

Dentro de la muestra obtenida el 20.8% de los encuestados no conoció la situación de la comercialización del frijol antes de 1994 previo a la firma del TLC debido a que son productores jóvenes menores de 37 años, pero el 79.2% restante considera que la estabilidad de los precios del frijol con CONASUPO, era tal que podía proyectarse la producción del año previendo producir también los alimentos para el ganado que en dicha época era de mayor importancia en la región. Es reconocido entonces que los precios de garantía de los productos básicos les permitían saberse seguros de comercializar su producto con calidad

de campo a precios que les garantizaban solventar las necesidades básicas de su familia. La facilidad para la venta para el 100% de los productores que conocieron la situación, era óptima y la existencia de problemas de comercialización, era nula.

Es a partir de 1994 con la desaparición de CONASUPO que se comienzan a gestar los problemas percibidos por los productores, donde el principal efecto que genera esta situación es la fluctuación de los precios que conlleva a la dificultad para vender, ya que en ocasiones el precio del frijol se encuentra por debajo de lo que les permite sufragar los gastos necesarios para su familia en caso de dedicarse solo a este cultivo.

Los problemas que comenzaron con el TLCAN se agudizaron en el periodo de 1994 hasta 2008, cuando el frijol quedó totalmente libre de aranceles, pero los productores no ven ninguna diferencia entre al periodo en el que se protegió en cierta medida al frijol y la actualidad, es decir, en el 100% de los casos los productores coinciden en que la firma del TLC trajo consigo la serie de problemas actuales descritos en este trabajo y que lejos de significar un beneficio para los productores provocó estancamiento y atraso para muchos de ellos (ver cuadro 7).

Cuadro 7. Comparación de las características de la comercialización observadas por los productores antes de 1994 hasta la actualidad.

Antes de 1994	Entre 1994 y 2008	A partir de 2008
• Estabilidad de precios • Facilidad para la venta • Precios de garantía para los productores • Precios competitivos • Cultivo de frijol como producto rentable • Venta del producto sin necesidad de beneficio	• Desorganización de productores. • Desarrollo incipiente de nuevos esquemas de comercialización. • Efecto de las importaciones de frijol sobre el precio nacional. • Consolidación del intermediarismo.	• Fluctuación de precios • Facilidad para vender pero a precios bajos. • Pagos retrasados • Mayores requerimientos de calidad en el producto final • Aumento en costos de producción sin reciprocidad en precio del producto. • Precios del producto con menores aumentos que los de las necesidades básicas.

FUENTE: *Elaboración propia*

A pesar de las circunstancias se han hecho esfuerzos por entender la dinámica del mercado y lograr vender a mejores precios. Derivado de ello, actualmente se ha estado gestando una nueva estrategia de venta en la región en la que muchos productores almacenan casi la totalidad de su producción, por el hecho de que en el momento de la trilla los precios del frijol ya han bajado, es decir, los productores que trillan su frijol y logran venderlo antes de la primera semana de diciembre obtienen un mejor precio que al hacerlo después de esta, con diferencias hasta de \$2.00 por kg. Así que quien trilla antes de este límite vende todo su producto a excepción del frijol destinado a semilla para el ciclo siguiente, pero muchos de los

que lo hacen después de las fechas mencionadas recurren a esta nueva táctica. Esta situación, de acuerdo con los productores, se debe a que el consumo de frijol en el mes de diciembre baja notablemente por lo que al disminuir la demanda, el precio también disminuye, entonces se opta por almacenarlo al menos hasta los primeros días de enero con la esperanza de que la llamada “cuesta de enero” provoque un nuevo repunte en el precio del frijol y aprovechar para venderlo, pero de no ser así, el productor va vendiendo según sus necesidades económicas por lo que las bodegas de los acopiadores en la cabecera municipal se encuentran prácticamente vacías.

La serie de problemas generados con la firma del TLCAN ha obligado a los productores a buscar nuevas formas de comercializar sus productos y una de ellas es asociarse en grupos con la intención de obtener mayores beneficios derivados de la actividad agrícola. Sin embargo, las organizaciones de productores se enfrentaron a dos problemas fundamentales, el primero consiste en la falta de infraestructura y logística de comercialización de las cuales los productores pudieran echar mano para vender directamente su producto. El otro problema estriba en la presencia de intermediarios que confluyen en las regiones productoras, con el fin de acaparar la mayor parte de la producción a precios bajos al productor.

En el año de 1995 comenzaron a gestarse las primeras organizaciones en las comunidades de Charco Blanco y Zaragoza, en general tenían como objetivo vender en grupo y conseguir un mayor precio para el frijol. Sin embargo, los problemas principales que las llevaron a la quiebra unos años después de su

constitución, fue la deficiente organización entre los socios y el poco compromiso que se tenía por parte de algunos para acatar las responsabilidades que le correspondía a cada cual, principalmente en el aspecto económico. De este modo, el poco conocimiento de lo que implica una organización, llevó a pensar a algunos socios que la sociedad debía rendir frutos a muy corto plazo con una inversión mínima y las empezaron a abandonar.

La falta de experiencia para manejar las organizaciones con criterio empresarial, motivó al gobierno federal que los apoyos a la comercialización se distribuyeran a través de una empresa privada llamada ALMER, y las organizaciones de frijoleros solo actuaban como acopiadores de ésta. Este esquema solo duro dos años, ya que los productores veían que los beneficios del subsidio destinado a los productores se quedaba en buena parte con ALMER, por ello en los años del 2000-2010 se conforman asociaciones de frijoleros más sólidas que reclamaron su independencia y la salida de ALMER, de esa manera comenzaron a bajar sus propios recursos para la subsistencia y equipamiento de la organización así como para sus socios, gestionando maquinaria para el beneficio del frijol así como maquinaria agrícola para mejorar las prácticas del cultivo.

De acuerdo con los datos, sólo el 25% de los productores entrevistados pertenecen a algún tipo de organización; el 17% están organizados de manera familiar, en grupos de 3 a 4 familias, generalmente de hermanos que comparten insumos y maquinaria así como la tierra para la producción de frijol, piden créditos para el ciclo de producción y trabajan en conjunto para el bien de sus familias (ver figura 18). El 8% se encuentra en alguna organización (integradora) de

productores con 40 a 50 socios, donde gozan de los beneficios de crédito en insumos y proyectos generados por la misma sociedad, además de asegurar un mejor precio de venta para su frijol.

Dentro de la visión de los productores asociados a alguna organización, un problema fundamental al que se enfrentan es el desconocimiento y la poca confianza de algunos, lo que ha llevado a realizar depuraciones donde se excluye a todos aquellos que no se hacen responsables en cuanto a sus obligaciones con la sociedad. Una de las cuales es cumplir con cuotas establecidas para el mantenimiento de la organización, así como a aquellos que tienen un pie dentro de la organización y el otro fuera de ella, esperando una mejor oferta externa para comercializar su producto si así les conviene en el corto plazo.

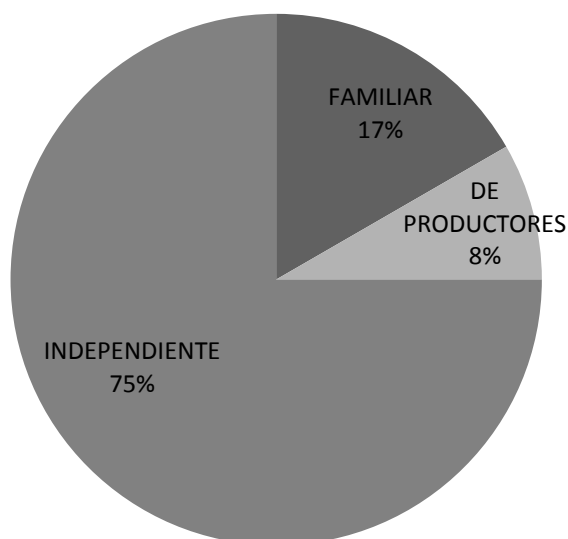


Figura 18. Grado de organización de los productores de frijol.

FUENTE: *Elaboración propia*

Otro problema al que se enfrentan las organizaciones es la poca solvencia para sostenerlas debido a los fenómenos climáticos que han llegado a afectar la región frijolera. Uno de esos aspectos son las sequías que por los bajos volúmenes de

producción resultan incosteables los costos de operación de la maquinaria, movimiento y transporte del producto a los puntos de venta. Incluso considerando el costo de producción promedio por ha de frijol en la región que es de \$4000.00, al productor mismo le ha resultado poco rentable levantar la poca cosecha que obtiene de años malos. Esta situación a la larga genera un efecto aun peor para la subsistencia de la organización.

En este sentido por los motivos de la sequía en el 2011 algunas organizaciones no operaron como tal. Resultaba prácticamente incosteable realizar cualquier movimiento que generaba un gasto, así que se optó por prestar las instalaciones al gobierno del estado, quien acopió buena parte del frijol que se produjo. Este suceso resulta una excepción, dado que la sequía en todo el estado, la poca producción de frijol y el aumento en el precio, obligaron al estado a acapararlo para el mejor abastecimiento.

La percepción de los productores organizados es que los objetivos de sus asociaciones se han cumplido en parte, ya que los socios gozan de un precio más justo en comparación al pagado por las acopiadoras foráneas, así mismo el servicio se ofrece a productores que no son socios y gozan del beneficio del precio. La diferencia es que los socios pueden tener crédito con la organización utilizado básicamente en los insumos para la producción como fertilizantes, herbicidas etc; además de los recursos destinados a la organización y la compra de implementos agrícolas de uso común.

Por otra parte está la visión de los productores no asociados que en este caso representan un 75% de los encuestados y que alguna vez han hecho uso de las organizaciones para la venta de su producción con la intención de obtener un mejor beneficio. Para este grupo las organizaciones no son tan benéficas como se dice, afirman que si bien es cierto que se obtiene un mejor precio para el frijol, parte de la mejora en el precio se queda en la organización para financiar su mantenimiento. Además para poder acceder a comercializar el frijol en la sociedad, el productor externo está obligado a darle un beneficio previo al frijol, mismo que tiene un costo de proceso y aunado al retardo en el pago del frijol y al porcentaje del ingreso que se quedará en la organización, resulta prácticamente igual que venderlo a los acaparadores foráneos a un precio menor, pero con la esperanza de un pago al contado o a muy corto plazo.

La prioridad del productor tanto dependiente como independiente, es tener acceso al beneficio económico generado por la venta de su producto de una manera oportuna, ya que tienen encima las deudas monetarias generadas en la inversión para la producción y en el caso de los productores independientes, el interés aumenta conforme pasa el tiempo. Es en este punto donde los productores deben hacer sus cuentas de qué tan costoso puede ser comercializar su producto en la organización basados en un mejor precio, pero con un pago retrasado que les permita cubrir los intereses generados por las deudas económicas con sus prestamistas, o bien, optar por la opción de vender su producto a un precio más bajo con el afán de finiquitar sus deudas e impedir que los intereses generados sigan creciendo.

Entonces el principal problema de los productores independientes para asociarse es su economía, dado que aunque los pequeños productores desearan estar asociados, con la poca superficie poseída no se obtiene el recurso necesario para solventar las cuotas requeridas por la sociedad. Se argumenta también que los asociados tienen grandes superficies dedicadas al cultivo y es por eso que les resulta más fácil ser parte de la organización.

Es así como se puede identificar que el pequeño productor sigue teniendo menos oportunidades de asociarse entre productores e incluso para acceder a algún tipo de crédito. De acuerdo con los productores que están fuera de las organizaciones de la región, las integradoras se han convertido en los nuevos intermediarios (coyotes), que controlan los beneficios fiscales destinados en principio a todos los productores, pero son comunes los actos de corrupción y manipulación de los programas para lograr los intereses personales de algunos líderes y sus allegados. Esto puede darse en los diferentes niveles de la organización ya que puede ser corrupto tanto el productor asociado como los líderes de la sociedad, logrando así sus intereses personales y creando un ambiente de incertidumbre para los demás en torno a dicha organización.

Dentro de la corrupción en el nivel básico de organización encontramos a los productores que no están comprometidos con la misma y que teniendo la oportunidad de acomodar su producción a un mejor precio con compradores externos, están dispuestos a venderla toda o parte de ella fuera de la organización y se justifican ante los socios diciendo tener una producción más baja de lo esperado.

A nivel intermedio la corrupción puede darse en las relaciones que existen entre los líderes y sus principales socios allegados, beneficiándose de los recursos económicos o en maquinaria bajados por los gestores, pero sólo algunos de los socios goza de estos beneficios. De esta manera se comienza a generar incomodidad, sospechas y desconfianza entre los socios no beneficiados.

Finalmente está el nivel menos discreto y con mayores repercusiones, el de los líderes o “cabecillas” quienes, según los testimonios, crean una red de confianza con sus promesas y supuestos compromisos, pero que teniendo la oportunidad bajan recursos con inflaciones en las cotizaciones y en las facturas obtenidas y donde el recurso inflado queda en manos de los gestores (los líderes) y funcionarios que entregaron el apoyo con datos adulterados. Este tipo de acciones a la larga dejan atada a la organización a una serie de deudas que en ocasiones no le permiten seguir subsistiendo.

Así entonces los productores generan ya no sólo desconfianza ante las organizaciones, sino rechazo por los líderes honestos que aunque tengan buenas intenciones ya no se les otorga una oportunidad. Al mismo tiempo, se tiene la percepción de que el gobierno no ha implementado las políticas necesarias para organizar y normar el mercado del frijol.

De acuerdo con los encuestados prácticamente no se conocen los esfuerzos realizados por el gobierno en torno a la situación de los frijoleros y los únicos programas de los que son o han sido beneficiarios son el PROCAMPO y Diesel Agropecuario, pero de las políticas implementadas como el PROMAF y el fomento

que se ha dado al consumo de frijol como Sistema Producto y sus objetivos son desconocidos para los productores.

Del total de los encuestados el 91.7% goza de los beneficios del PROCAMPO, interpretando este apoyo más que un incentivo a la producción de frijol, como un paliativo a la situación de los productores que de alguna manera les ayuda un poco a iniciar con las labores del cultivo aunque en muchas ocasiones el pago de lo correspondiente se llega a retrasar y hay a quienes les llega incompleto.

Del Diesel Agropecuario sólo el 58.3% de los encuestados resultaron beneficiados, pero a diferencia del PROCAMPO el apoyo inicial en este programa resulto ser de mucha ayuda en el aligeramiento de los costos de producción y según los productores ha ido disminuyendo el apoyo, pero aun así sigue siendo benéfico. En este programa los problemas que se han generado son que se ha dado la cancelación de tarjetas sin previo aviso y el trámite para solicitarlo se hace cada vez más riguroso. En los últimos años este programa viene desapareciendo bajo el esquema de apoyar la inversión en algún equipo o tractor, a cambio de que el productor renuncie al apoyo del diesel. En la actualidad los productores quisieran que se reinicie el subsidio al diesel, pero el gobierno federal tiene el argumento de que en México el combustible es más barato comparado con otros países y de hecho tiene una estrategia de incremento mensual en el precio de gasolina y diesel, que no se sabe hasta cuándo vaya a parar; sin embargo esta tasa de inflación incrementa constantemente los costos de producción de los cultivos.

Dentro de las alternativas para la comercialización del frijol generadas por el gobierno, de acuerdo con información directa de ASERCA-Zacatecas se pueden identificar tres etapas. La primera de ellas inicia el 31 de enero del 2001 cuando se publica en el Diario Oficial de la Federación, las Reglas de Operación del Programa del Fondo de Apoyo Especial a la Inversión en Frijol (*FAEIF*), las cuales establecieron que el Gobierno Federal constituía con el Gobierno Estatal, los instrumentos jurídicos pertinentes para radicar los recursos que correspondan al estado, para establecer el fondo de apoyo al ordenamiento del mercado del frijol, que posibilite el financiamiento de la actividad comercial de este producto. Bajo este instrumento jurídico se operaron los esquemas de comercialización de frijol de los ciclos agrícolas primavera-verano 2001, 2002 y 2003, con lo siguientes volúmenes acopiados: 964.87, 20,311 y 121,224 toneladas, respectivamente, con un apoyo fiscal acumulado en los tres años de 234.7 millones de pesos.

La segunda etapa inicia en el 2004 con un cambio en la estrategia, ahora se implanta el Programa de Apoyos Directos al Productor por Excedentes de Comercialización para Reconversión Productiva, Integración a Cadenas Agroalimentarias y Atención a Factores Críticos. Cuyos objetivos eran retirar del mercado temporalmente los excedentes estacionales de frijol, inducir el reordenamiento del mercado en beneficio del ingreso al productor, pago oportuno de las cosechas a productores, movilización del frijol de las zonas de producción hasta las de consumo y estandarizar calidades, pesos y presentaciones del producto, entre otros. Este esquema operó hasta el año 2008 con los resultados mostrados en el cuadro 8.

Cuadro 8. Volumen de frijol acopiado con el esquema de comercialización apoyado por el gobierno.

Ciclo Agrícola	Volumen Acopiado (ton)	Recursos Totales Operados (\$)
PV 2004	112,944.73	1,351,703,224
PV 2005	35,173.06	137,174,934
PV 2006	113,312.00	441,916,800
PV 2007	62,107.00	254,638,700
PV 2008	37,102.85	100,177,695
Total	360,639.64	2,285,611,353

FUENTE: ASERCA-ZACATECAS.

En esta segunda etapa también se avanza en la construcción de infraestructura para la comercialización, se instalan dos plantas de beneficio (Calera y Sombrerete), con una inversión de 62 millones de pesos, las cuales se encuentran subutilizadas por la reticencia de los productores a beneficiar el grano. Así mismo se construyen 5 centros de acopio y almacenamiento de grano para 34,900 toneladas. Esto es importante dado que el grano almacenado en centros de depósito certificados, puede comercializarse en mejores términos; el problema es que la mayoría de los pequeños productores desconocen los apoyos y por su volumen de producción no entran a estos esquemas.

La tercera etapa de las políticas públicas para la comercialización del frijol inicia en el 2009 con un cambio importante, en las dos primeras etapas el gobierno aportaba recursos a fondo perdido para que las organizaciones acopiaran el frijol y con el subsidio pagar al productor. Ahora se asume que las organizaciones de productores ya han aprendido a comercializar y se les pide actúen como empresas con línea de crédito propia para pagar el frijol acopiado. Para ello el gobierno

apoya en la constitución de garantías líquidas, el frijol acopiado se constituye en garantía prendaria y una vez comercializado ese frijol, la organización recibe un subsidio por gastos de almacenamiento y maniobras. En este esquema la política de desarrollo se define a través de lineamientos y no de convenios de concertación, apoya la colocación en el mercado mediante alianzas estratégicas con comercializadores y el precio a pagar es definido por las partes de acuerdo a condiciones de mercado. Para el inicio de esta tercera etapa se acopiaron 122,720 toneladas con la participación de 47 organizaciones acopiadoras. Algunas de las organizaciones de productores y comercializadores que se han convertido en los nuevos intermediarios se muestran en el cuadro 9.

Cuadro 9. Organizaciones de productores que comercializaron frijol en el 2010.

Organización
SEMILLAS CONCENTRADAS
PRODUCTORES UNIDOS EX HACIENDA LA HONDA
AUPRINEZA
INTEGRADORA DE FRIJOLEROS DEL NORTE
AGROSERVICIOS ZARAGOZA 2000, S. P. R. DE R. I.
AGROCULTIVOS LA NUEVA ZACATECANA
RINCONCITO NORTEÑO
SEMISFERIO
PRODUCTORES MIGUEL ALEMAN
UNION AGROPECUARIA NAGOR, S. P. R. DE R. L.
EL CAMPO TRABAJANDO
GRANERO NACIONAL
AGRONEGOCIOS LAS MARAVILLAS, S. P. R. DE R. I.
ENLACES AL CAMPO, S. P. R. DE R. I.
COCEZAC, S. P. R. DE R. L.
LOS RUIS, S. P. R. DE R. I.
TRES ESTRELLAS DE RIO GRANDE, S. P. R. DE R. L.
AGUMAC, S. P. R. DE R. I.
EL POTRILLO DEL MEZQUITAL, S. DE R. L.
UNIDAD COOPERATIVA AGRICOLA ALDAMA, S. C. DE R. L. DE C. V.

FINCA EL PROGRESO S. A. DE C. V.
PRODUCTORES DE FRIJOL DE SAN JUAN, S. P. R. DE R. L. DE C. V.
COMERCIALIZADORA MARLEA, S. DE P. R. DE R. L.
PROGRESO CON FRIJOL Y UNION, S. C. DE R. L. DE C. V.
ORGANIZACIÓN AGROPECUARIA SOMBRERETILLO, S. P. R. DE R. L.
PRODUCTORES FRIJOLEROS UNIDOS DE RIO GRANDE, S. P. R. DE R. I.
FRIJOLEROS DE RIO GRANDE, S. P. R. DE R. I.
FRIJOLEROS UNIDOS DE RANCHO GRANDE, S. C. DE R. L. DE C. V.
AGRONEGOCIOS SALINAS
IMPULSORA DE AGRICULTORES DE FRIJOL S.A. DE C. V.
FERTI GREEN, S.A.
CENTRO DE PRODUCCION Y ABASTO DE INSUMOS Y SERVICIOS, SOCIEDAD COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE FRIJOL DEL VALLE DE CALERA S. C. DE R. L. DE C. V.
ESTABLO LA HONDA S. P. R. DE R. L. DE C. V.
UNION ESTATAL DE PRODUCTORES DE FRIJOL, A. C.
SEMILLAS AGRICOLAS EL ANGEL, S. P. R. DE R. L. DE C. V.
SEMILLAS AGRICOLAS LANDEROS, S. P. R. DE R. I. DE C. V.

FUENTE: ASERCA-ZACATECAS.

Lo anterior muestra que ahora hay más productores organizados en empresas comercializadoras, pero aún existe una mayoría de pequeños productores que no alcanzan los beneficios de estos nuevos esquemas de comercialización y más bien tienen desconfianza de los nuevos intermediarios locales. De hecho no todas las organizaciones continúan, ya que por deficiencias en su administración o por quedar mal en el pago a productores, algunas de ellas no son sujetas de crédito y se van depurando las que permanecen como comercializadoras. Quizás el logro más importante de toda la estrategia del gobierno se basa en el rol jugado por las organizaciones que contribuyen a elevar el precio medio rural pagado al productor y también las ganancias del primer acopio ya no se lo llevan íntegramente los acopiadores foráneos, ahora hay una mayor retención de valor en la región productora.

A pesar de los esfuerzos sobre comercialización descritos, aun no se resuelve la problemática del frijol, y para ello se han planteado diversas alternativas. En el cuadro 10 se muestran las propuestas presentadas en el Consejo Estatal de Desarrollo Rural Sustentable de Zacatecas (CEDERS), el día 7 de octubre del 2011.

Cuadro 10. Propuestas para lograr la competitividad de la cadena productiva frijol.

Problema	Propuesta de solución
Sobreproducción por falta de alternativas productivas	• Reducción de superficie sembrada en áreas de bajo potencial productivo (reconversión a forrajes, conversión áreas agrícolas a uso pecuario) • Promover la diversificación agrícola mediante cultivos con apoyos de coberturas, bajo esquemas de agricultura por contrato en maíz, trigo o cebada.
Baja Producción y Rentabilidad (Alta dependencia de las lluvias; alto costo de insumos; deficiente equipamiento para la producción, cosecha y comercialización)	• Uso de paquetes tecnológicos adecuados; • Modernización en equipo e implementos para mejorar las labores y prácticas de cosecha y poscosecha; • Modernización de infraestructura para mejorar los procesos de reciba, beneficio y almacenamiento; • Asistencia técnica (Programa de frijol alto rendimiento)
Desvinculación de las variedades a producir en relación al mercado	• Programa de mejoramiento de semilla de frijol, con homologación de calidades y oferta a la demanda del mercado; • Contratos de compra-venta con comercializadores validados

Falta de liquides en los productores	• Facilitar el acceso al crédito con esquemas como el FOFINCAZAC, el cual reintegra los intereses a productores cumplidos en sus obligaciones financieras.
Limitados sistemas de información de precios; inexistente información sobre inventarios reales	• Mejorar los sistemas de información disponibles; • Crear una red de información en tiempo real; • Dar operatividad y consolidar el Subcomité de Comercialización de frijol.
Descapitalización de las Organizaciones para el acopio y comercialización	• Constituir fondos estatales de garantía líquida; • Certificación de centros de acopio para que éstas expidan certificados de depósito;
Pérdida de los niveles de consumo per cápita	• Desarrollo de una Campaña de Promoción al Consumo del Frijol; • Validar científicamente las propiedades nutraceuticas del frijol.
Precios variables, alto grado de intermediación, afectación por precios internacionales	• Constituir la Bolsa de Físicos de Frijol, con base en Zacatecas (iniciar pisos de remate). • Impulso a la soberanía alimentaria; mediante la creación de una reserva estratégica

FUENTE: CEDERS-Zacatecas. Sesión del consejo del 7/oct/2011.

Dentro de las propuestas del cuadro 10 llama la atención las estrategias de reconversión productiva y el retorno a la ganadería, aspectos que en esta investigación se ven con problemas de implementación por parte de los productores, esto debido a la mayor división de la tierra que se viene dando dificultando la diversificación productiva y que la ganadería es vista como actividad marginal. Esto demanda de diseñar políticas públicas con incentivos adecuados y

con mayores elementos de apoyo como asistencia técnica, capacitación, información de mercados y crédito, entre otros aspectos, para lograr posicionar nuevamente los cultivos de forraje y la ganadería, sin desplazar totalmente el frijol como estrategia de seguridad alimentaria para los pequeños productores, y aquellos que logren excedentes para el mercado, incorporarlos a los esquemas actuales de comercialización.

Otra de las propuestas es la implementación de la bolsa de físicos del frijol, lo cual es inviable pensarlo solo para un cultivo, es necesario que México como país ponga en funcionamiento la bolsa agropecuaria, para construir el mercado donde de manera más transparente se definan los precios de los productos del campo. A pesar de los estudios realizados sobre la conveniencia de contar con una bolsa agropecuaria en México, no se ha hecho realidad y los precios pagados al productor se siguen definiendo en cada comunidad por los acopiadores, con gran variabilidad y especulación que afecta al productor primario. En los últimos años se ha observado que aun en las bolsas agropecuarias consolidadas se registran interferencias de especuladores en los precios de los “commodities” agrícolas (Ochoa y Ortega, 2008), quedando clara la necesidad de regular de mejor manera todos los mecanismos de fijación de precios.

A falta de bolsa agropecuaria en México, en la actualidad los precios de frijol se determinan con base a la referencia de precios en Estados Unidos, por ser el principal país del cual se importa, pero los productores en general desconocen a como corren los precios semanales en aquel mercado (lo cual se puede consultar en el sitio http://www.ams.usda.gov/mnreports/gl_gr851.txt), además de conocer

los costos de importación y transporte, de tal manera que el productor pueda estimar el precio donde es indiferente traer frijol de Estados Unidos o comprarlo en las regiones productoras de nuestro país, como base para negociar la venta de su producto tomando en cuenta la calidad y la presentación, de acuerdo a lo establecido en la norma NMX-FF-038-SCFI-2002.

Una propuesta más orientada a la seguridad alimentaria del país, es la conformación de una reserva estratégica de frijol, donde el gobierno compre anualmente cierta cantidad de la leguminosa y se almacene para situación de desastres o ayudas alimentarias requeridas en alguna región del país, de esta manera se retira un porcentaje de la producción para frenar la caída drástica de los precios al productor al momento de la cosecha. Implementar esta estrategia requiere seguramente que desde la Cámara de Diputados se defina el presupuesto necesario y sea parte del presupuesto de egresos de la federación en todos los años. Mientras tanto, en Zacatecas se ha convenido que DICONSA compre frijol de la cosecha 2013, para surtir sus tiendas rurales, esto con el fin de fomentar la salida del frijol sin pasar por intermediarios.

En el año 2013 el esquema de comercialización apoyado por el gobierno consiste en facilitar las líneas de crédito a 18 organizaciones de productores que tienen buen historial de ciclos anteriores y abrirían más de 50 centros de acopio debidamente identificados. El esquema contempla el pago inmediato al productor, fijando un precio de compra de \$10/kg de frijol negro y \$12/kg para el frijol pinto, además de ofrecer un apoyo de \$700/ton a los productores que beneficieren el grano. De acuerdo con declaraciones del titular de la SECAMPO en Zacatecas,

existe cobertura del programa para la mitad de las 350 mil toneladas de frijol que se espera cosechar en este ciclo y la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) interviene para verificar la calibración de las básculas (Imagen, 2013). Toda esta estrategia va orientada a elevar el precio medio rural y que los grandes acopiadores de centrales de abasto paguen los precios de referencia fijados en beneficio de todos los productores; sin embargo, es claro que los productores con mayores volúmenes y que pertenezcan a alguna organización comercializadora obtienen mayores beneficios, mientras que los pequeños productores no organizados en las integradoras, al menos quieren un pronto pago por su grano.

En este sentido el DTR juega un papel importante en la problemática en torno a la comercialización del frijol, ya que ésta genera la necesidad de una mayor integración de los productores, lo que sugiere la búsqueda por parte de los actores de interactuar con un entorno más amplio que el que se tenía antes de la desaparición de CONASUPO, ya que esta interacción le permite mejorar su economía mediante la obtención de mejores precios para su producto así como para obtener insumos a menores costos. De esta manera el DTR en la región toma lugar de una manera tal vez lenta, pero obligando a los actores a utilizar las posibilidades para una mejora en sus niveles de vida que, sin duda, se obtienen mediante la adopción de alternativas nuevas de comercialización cada vez más cerca del consumidor final y la obtención de beneficios por los contactos que se pueden establecer entre las uniones de productores y sus principales abastecedores de insumos.

Así mismo la organización entre los productores ya sea de manera familiar o en integradoras, juega un rol muy importante dentro de las estrategias que fomentan el desarrollo rural territorial, ya que si bien esta teoría fomenta el cambio institucional, no incluye únicamente a las instituciones gubernamentales, también incorpora a las organizaciones que tienen injerencia en lo rural. La estructura institucional, desde el punto de vista del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), debe reforzar el protagonismo de la demanda de políticas públicas, esto es de la sociedad, comunidades y empresarios, así mismo, redefinir la oferta por parte del Estado de manera que sea flexible y comprometida con la naturaleza y condiciones de dicha demanda. Incorpora también la existencia de organizaciones de acompañamiento y soporte. Esta estructura está pensada en una visión de redes donde cada organización tiende a la especialización, coordinación y complementariedad en un marco de reglas de juego que constituyen la institucionalidad particular.

En el sistema capitalista, en el que actualmente se vive, resulta más difícil la comercialización de productos como el frijol, que si bien en un momento dado su inclusión al campo zacatecano tuvo como objetivo crear la especialización de este cultivo, como lo estipula la teoría Ricardiana del comercio internacional, la alta fluctuación de los precios del frijol y las tasas de inflación de los insumos agrícolas, lo han puesto en desventaja con respecto a otros países. Entonces la teoría de la especialización o exportación para el caso del frijol en el estado de Zacatecas, no ha tenido un impacto para explicar los fenómenos actuales, dado que a pesar de la especialización en la producción de frijol que ha tenido

Zacatecas, este producto no es de exportación y se ha destinado principalmente para el autoconsumo y el abasto deficitario del mercado nacional, ello explica porque el frijol subsiste como parte de la estrategia de seguridad alimentaria de las familias, complementado con importaciones de frijol pinto y negro para satisfacer el consumo nacional. En este sentido, se requiere de políticas públicas para dar viabilidad a los pequeños y medianos productores de México y con ello mantener el nivel adecuado de la base productiva nacional, para no depender en exceso de las importaciones y poner en riesgo la seguridad alimentaria del país.

8.3. Posibilidades de desarrollo de los productores de frijol y seguridad alimentaria

Con el fin de explicar las condiciones en que se desenvuelven los productores de frijol, resulta indispensable describir su percepción acerca de las posibilidades y alternativas de desarrollo que tienen como región y como productores independientes. De este modo, a continuación se describen los resultados sobre las perspectivas de la situación actual de esta región frijolera, así como las expectativas de la actividad para un futuro.

La perspectiva más común de los productores acerca de la agricultura como fuente de ingresos, es que si bien es una actividad realizada muchas veces por tradición o como actividad heredada por las generaciones anteriores, actualmente se considera al menos como una fuente de subsistencia dado que el ingreso obtenido por la actividad sólo permite al productor pagar sus deudas en el caso de

haber pedido algún crédito y obtener el sustento alimenticio de frijol para su familia, viéndose obligado a solicitar crédito nuevamente al siguiente ciclo. Lo anterior significa, que la ganancia de cada año se queda en la familia a manera de alimento, mostrando que la producción de frijol es vista como una estrategia de seguridad alimentaria, más que como forma de acumulación capitalista.

Por otro lado, uno de cada ocho encuestados (12.5%) cree que la agricultura actualmente sí es una buena fuente de ingresos, ya que permite de alguna manera obtener un excedente comercializable de donde se obtiene un ingreso en mayor proporción a la deuda generada por los intereses del crédito solicitado al inicio del ciclo, pero reconocen también que esta situación de rentabilidad se ve influenciada en gran medida por las características climatológicas de cada año, en años de buen temporal y ausencia de heladas tempranas si hay un excedente para el productor; sin embargo, en años malos para esta región con una buena cantidad de tierra, si bien no hay ganancias tampoco hay pérdidas; esta situación se logra en productores que siembran de 60 hectáreas en adelante.

A pesar de que esta es una región caracterizada por la aparcería, generalmente al tercio, los productores creen que en años buenos la actividad resulta rentable. Para los años de mal temporal, la agricultura se considera rentable solo si se trabaja suficiente tierra propia, dado que en la aparcería se debe pagar el monto correspondiente al tercio independientemente de cómo venga el año, por otro lado los costos de producción generados tanto en la tierra propia como en la rentada, conducen a pérdidas para quien trabaja la tierra. Cabe destacar que esta es una

de los causas por las que muchos productores dedicados al trabajo en aparcería, han desistido de la actividad.

Por otro lado la perspectiva sobre la ganadería no es muy diferente, ya que el 25% de los encuestados la ven como una actividad descontinuada en la región y que requiere mucho trabajo poco remunerado. Consideran que quienes realizan esta actividad lo hace más por costumbre que por rentabilidad. Sin embargo, quienes la practican la ubican como una actividad de altibajos, donde la relación directa con la agricultura se manifiesta en el hecho de que los años buenos para ésta, también lo son para la ganadería y que por lo general el realizar las dos actividades es más rentable que sólo dedicarse a una de ellas, esto debido a su complementariedad, habiendo cosecha de cultivos, hay esquilmos para la alimentación de los animales y se obtiene un mayor ingreso, pero con la sequía los cultivos se siniestran, los agostaderos no tienen pasto y el ganado debe venderse a precios bajos antes de perder peso, lo que profundiza la descapitalización del productor.

Dentro de las actividades que desempeñan los productores para complementar sus ingresos se encuentra el comercio, trabajo en la construcción, empleo como jornalero y la emigración. Pero cabe destacar que estas actividades se realizan en muy baja escala, ya que la actividad principal del 100% de los encuestados es la agricultura, sin embargo, ven en ellas una oportunidad de complementar sus ingresos pero no como una alternativa de desarrollo para sus familias. El 37.5% de los encuestados considera que no existe otra alternativa de desarrollo en la zona más que las actividades agropecuarias, es decir, quienes optan por la emigración, por ejemplo, lo hacen llevándose consigo a toda su familia con el objetivo de

mejorar sus condiciones de vida, pero sin la intención de regresar a su lugar de origen.

Estas perspectivas en general, indican que la actividad agrícola en la región tiene un gran peso y que la rentabilidad de la misma es mayor comparado con otras regiones del estado como Saín Alto, Chalchihuites, Francisco R. Murguía, etc. ya que los rendimientos de la leguminosa en la región, a pesar de los problemas enfrentados y descritos por los productores, les han permitido mantenerse como tal y tener en ella un nivel mayor que el de subsistencia, complementando el ingreso en menor medida con otras actividades. Pero es importante aclarar que los productores se preocupan más por denotar los problemas que los aquejan, en vez de aprovechar las ventajas ambientales y climáticas de la región para obtener mejoras en su nivel de vida a través de la agricultura, tomando en cuenta que parte de las soluciones se encuentran en la iniciativa propia del productor.

Otra de las alternativas para las familias de frijoleros es la emigración cuando ya no es suficiente lo obtenido en la agricultura; sin embargo, esta estrategia ya no está contribuyendo al desarrollo regional porque aun cuando el total de los encuestados tiene familiares en Estados Unidos, sólo el 12.5% de los entrevistados depende en alguna medida de las divisas generadas por familiares migrantes, utilizadas básicamente para satisfacer sus necesidades de alimentación. Es discernible entonces que la migración no deja de tener impacto en la zona de estudio, pero el hecho de no depender de ella se puede considerar como un esfuerzo satisfactorio del productor por salir adelante con sus propios medios. Nuevamente esta situación permite deducir que las condiciones

agroclimáticas de esta región específica y en ciertos años los precios y las estrategias de comercialización implementadas, le han dado al productor una fuente de ingresos superior a la de una agricultura de subsistencia.

Es importante acentuar que el acceso a los alimentos durante todo el año no es un problema para la mayor parte de los encuestados, ya que el 96% de la muestra tiene la alimentación asegurada. Por un lado estos productores aseguran al menos el abasto alimenticio de frijol, quienes diversifican su producción obtienen una mayor variedad de alimentos, es decir, si se produce frijol y maíz o algún otro cultivo y además se posee algún tipo de ganado, no solamente se cuenta con alimentos durante todo el año, sino que la calidad de los mismos es muy confiable para los consumidores ya que ellos los producen, y dentro de este grupo se encuentra la mitad de la muestra.

El otro 50% que produce frijol y otros cultivos con un criterio de agricultura comercial, asegura el frijol como alimento para su familia y los demás productos necesarios para el sustento alimenticio, los compra mediante el ingreso generado por la venta de los excedentes. Sin embargo, el problema más común al que se enfrentan, es el aumento en el costo de los alimentos, que se agudiza en las épocas de escasez económica, coincidiendo generalmente con el inicio de las actividades de cultivo del frijol, lo cual los obliga a buscar el crédito caro para iniciar el cultivo.

Esto indica que la seguridad alimentaria pese a los problemas de índole económica, no resulta ser un problema mayor en la región, ya que a pesar de las

limitantes para producir, comercializar y diversificar su producción, el productor asegura el acceso a los alimentos de cualquier manera, ya sea por el ingreso de la venta de su producción, acceso a créditos para solventar sus gastos que se pagan con las cosechas de su producto, o mejor aún, produciendo sus propios alimentos con sistemas más sustentables para la unidad de producción, mediante la diversificación agrícola y combinación con la ganadería.

La calidad percibida por los productores acerca de los alimentos que consumen es uniforme, ya que consideran de calidad dudosa la mayor parte de los productos adquiridos fuera de la unidad de producción y existen quienes creen que la calidad se refleja en el precio de los productos de consumo, por lo que consideran que su alimentación es de baja calidad al adquirir productos de precios accesibles pero de bajo valor nutrimental, como las harinas refinadas, refrescos y frituras, sin embargo, el 100% de los encuestados actualmente sigue consumiendo el frijol producido por ellos mismos, pero sólo de variedades claras como los bayos, con un promedio de 44 kg de frijol/persona/año, muy por encima del consumo registrado a nivel nacional que para 2010 era de 11 kg/persona/año y que a raíz de la sequía de 2011 bajo hasta 6.5 kg y actualmente es de 8.5 kg/persona/año. Los frijoles negros, a pesar de sus características nutricionales, se producen solamente para la venta.

Dentro del ámbito del desarrollo rural quienes promueven el concepto de desarrollo territorial, siguen buscando la transformación productiva de las actividades agrícolas y suma al territorio en esta tarea. Es decir, la transformación rural ya no es sólo competencia del sector agrícola sino del territorio con sus

actores, instituciones, cultura y condiciones ambientales. Pero dentro de esta perspectiva y en consideración de la seguridad alimentaria de los productores, la agricultura sigue siendo la principal actividad realizada y ha generado desarrollo en ciertos puntos de la región, lo que implica que bajo las condiciones actuales se cubren los indicadores básicos de la seguridad alimentaria y este no se convierte en un problema prioritario para los productores. Esta característica se debe a que las relaciones campo-ciudad, en el intento de una cohesión territorial, se fortalecen lentamente de acuerdo a las necesidades de la sociedad, y resultan suficientes para acceder a los alimentos necesarios a lo largo de todo el año.

Un rubro del desarrollo que se ha dejado de lado es el componente ambiental, dado que a pesar de que los productores se dan cuenta y lamentan la degeneración paulatina de las tierras de cultivo, no se han preocupado por atender el problema. El principal argumento es lo precario de su economía, pero al dejar pasar por alto esta situación, a la larga podría generar uno de los problemas centrales de la agricultura de temporal, en el cual se deban abandonar las tierras por improductivas y perder la base productiva nacional del frijol, poniendo en riesgo la seguridad alimentaria. Sin embargo, las condiciones de la región de estudio en cuanto a clima, específicamente de precipitación y las características de sus suelos, son más favorables que en los municipios aledaños. Esto ha permitido asegurar una producción mínima de frijol. Pero esta característica ambiental puede ser aprovechada en mayor magnitud para la diversificación de actividades agrícolas y no agrícolas y generar así un mayor desarrollo, siempre y

cuando se genere consciencia en el establecimiento de técnicas que propicien la regeneración natural de los suelos.

IX. CONCLUSIONES GENERALES

Con respecto a la caracterización de las unidades de producción y las estrategias de diversificación productiva se pueden plantear las siguientes conclusiones:

Los productores de la muestra estudiada se caracterizan por formar parte de un rango importante de edades que va de 20 a 45 años en un 42% de los casos, lo que implica una mayor incidencia de productores jóvenes en el sector agropecuario. Independientemente del motivo por el cual se dediquen a esta actividad, se hace necesario una mayor atención a este tipo de productores mediante políticas de capacitación en cuanto a producción y comercialización, concientización sobre el desarrollo, así como de mejoras tecnológicas en la producción agrícola, etc; de tal manera que se aproveche el nivel de receptividad y aceptación a la innovación por parte de dicho segmento poblacional.

Las estrategias de producción se han visto influenciadas por las condiciones agroclimáticas cambiantes desde antes de 1994 hasta nuestros días y la adquisición de nuevas tierras, que es una de ellas, depende tanto de la economía del productor como de lo prometedor de las condiciones climáticas. En este sentido la disminución de tierra propia de los productores hace más complicado lograr la manutención de sus familias, por lo que encontramos a la aparcería como estrategia para ampliar la escala de producción y buscar mayores ingresos.

La disminución de la tierra propia por herencia de padres a hijos es un factor que determina por un lado el minifundismo y decremento en los ingresos de la familia

originalmente dueña de la tierra, y por otro lado, genera una fuente de ingresos insuficiente para la nueva familia que hereda parte de la tierra, de tal manera que la agricultura se vuelve cada vez más como una actividad de subsistencia. Aunque en la región de estudio la superficie sembrada se mantiene estable, resulta necesario buscar alternativas productivas y fuentes de ingreso fuera del sector primario para complementar el ingreso del creciente número de personas de las familias rurales.

Actualmente la agricultura sigue siendo la fuente de ingresos más importante en la región de estudio y muy alto el peso de ésta para la subsistencia de las familias, en muchos casos se complementa con otras actividades como la ganadería, comercio, construcción o empleo como jornalero, de tal manera que a pesar de la baja escala de diversificación productiva, la agricultura ha sido indispensable para la subsistencia y obtención de ingresos especialmente para las familias con menores superficies agrícolas. Sin embargo, entendiendo que para lograr la competitividad de un cultivo se requiere infraestructura, tecnología y fuerza de trabajo, los datos de este estudio denotan que sólo el 50% de los productores pueden insertarse en una estrategia de mejora de la productividad, mientras que el restante 50% necesita políticas públicas con mayores apoyos en equipamiento, asistencia técnica, crédito y organización.

La diversificación de cultivos permite al productor obtener mayores posibilidades de ingresos durante un periodo prolongado a comparación del monocultivo, además de no apostarle todo a un solo producto reduciendo así los riesgos climáticos. Esta estrategia ha generado resultados positivos para quienes la

practican y tienen suficiente tierra como para sembrar frijol, calabaza, trigo, avena, cebada maltera o frutales como el durazno o manzana, pero los que tienen menos de 5 hectáreas consideran incosteable la diversificación. Esta visión se fundamenta en la agricultura comercial a la que están acostumbrados, dejando de lado la agricultura campesina y sus beneficios en cuanto a la producción de alimentos para sus familias. Se puede decir entonces, que para el caso concreto de los productores de frijol en Sombrerete, son pocas las opciones de diversificación y que ésta estrategia, tal como la define Pellens (2007), tiene sus limitantes para lograr el desarrollo pleno de las familias rurales. Así mismo, se puede afirmar que la transformación productiva planteada por el desarrollo territorial, tiene sus limitantes por factores como el clima árido, la mayor división de la tierra, alto costo del crédito, el bajo nivel tecnológico y de conocimientos en los productores, de tal manera que la integración de las alternativas productivas en la región, no son suficientes para elevar los niveles de ingreso de los productores de frijol, en todo caso en el territorio frijolero predomina una estrategia de subsistencia y seguridad alimentaria.

En torno a la problemática de comercialización del frijol se plantean las siguientes conclusiones:

A pesar de la existencia de algunas organizaciones en la región y la posibilidad de comercializar el frijol mediante estas o las integradoras, la mayoría de los productores optan por vender su producto al acaparador ya sea local o foráneo, debido a que les resulta menos complicado el proceso de comercialización (pronto pago) y en muchos de los casos por desinformación al no conocer las alternativas

de comercialización apoyadas por el gobierno. Así, el principal problema al que se enfrentan es la incertidumbre de los precios, hecho que imposibilita una programación de su producción para asegurar el sustento para sus familias.

El arraigo por parte de los productores al esquema de venta del frijol existente antes de la firma del TLC, es tal que les limita incorporarse a las rutas actuales como la venta mediante organizaciones e integradoras. Por otra parte, los productores que si comercializan bajo estos esquemas perciben un beneficio normalmente en la mejora del precio y si forman parte de la organización, reciben otros beneficios como la gestión de apoyos y compra de maquinaria de uso común.

Las políticas públicas de los últimos años en torno a la comercialización del frijol se agrupan en tres etapas y en general han logrado que ahora haya más productores organizados en empresas comercializadoras, pero aún existe una mayoría de pequeños productores que no alcanzan los beneficios de estos nuevos esquemas de comercialización y más bien tienen desconfianza de los nuevos intermediarios locales. Quizás el logro más importante radica en el rol jugado por las organizaciones contribuyendo a elevar el precio medio rural pagado al productor y también las ganancias del primer acopio ya no se las llevan íntegramente los acopiadores foráneos, ahora hay una mayor retención de valor en la región productora.

Uno de los problemas existentes y muy actuales en las organizaciones, es el conjunto de actos de corrupción presentada en las diferentes escalas de la

organización ya sea a nivel de productor, principales socios o líderes; lo que ha propiciado el grado de desconfianza generada en los productores hacia el funcionamiento de las organizaciones, así como los beneficios que se pueden obtener de pertenecer a alguna de ellas.

Ubicando lo anterior en la transformación institucional planteada por el desarrollo territorial, se puede decir que este proceso inicia con la desaparición de CONASUPO, continua con la organización inicial de los productores y su fase más consolidada hasta el momento, es la existencia de organizaciones para la comercialización del frijol, además de su interacción con las instituciones del gobierno para el fomento del cultivo y comercialización. Sin embargo, una buena parte de los pequeños productores están al margen de los nuevos esquemas de organización y de apoyos gubernamentales, así que no se puede considerar resuelto el entramado institucional para propiciar un desarrollo de los frijoleros más equitativo.

En cuanto a las posibilidades de desarrollo de los productores de frijol se establecen las siguientes conclusiones:

Con base a este estudio el 37.5% de los encuestados considera que no existe otra alternativa de desarrollo en la zona más que las actividades agropecuarias. Del total de encuestados solo el 12.5% de los productores cree que la agricultura actualmente sí es una buena fuente de ingresos, ya que permite de alguna manera obtener un excedente comercializable. El 25% de los encuestados

consideran a la ganadería como una actividad no rentable y los que la realizan obtienen solo el 16.7% de sus ingresos por esta actividad.

Considerando el hecho de que parte de los productores no conciben en la agricultura una fuente de desarrollo, sino una actividad de subsistencia, los resultados indican que quienes se dedican a esta actividad sin importar si diversifican su producción, obtienen la mayor parte de sus ingresos de ella (95.8%); lo que sugiere que la agricultura en general sigue siendo una fuente muy importante de ingresos para las familias de la región y más aun considerando los microclimas característicos de ciertas semi-regiones, donde las actividades primarias pueden llegar a consolidarse como fuente de desarrollo para las mismas, dado que la diversificación de cultivos, como es el caso de frutales (durazno), puede traer un mayor beneficio a las familias que diversifiquen en ellos.

Muchos productores han entendido que no es conveniente para sus bolsillos poner “todos los huevos en una canasta” y han optado por diversificar produciendo cultivos alternativos al frijol, esto de alguna manera les deja un mayor beneficio. Trae consigo ventajas como la diferencia en temporadas de siembra y de cosecha, una mejor distribución del ingreso a lo largo del año y en cultivos como la calabaza y frutales como el durazno, obtener mayores beneficios económicos que con el frijol.

La ganadería por su parte ha perdido terreno en comparación con la importancia y magnitud que registraba antes de 1994, esto conduce a ser considerada como una fuente complementaria a la agricultura sujeta a las condiciones agroclimáticas de

la región, por lo que en años de buen temporal la conjugación de ambas actividades, ciertamente les permite a los productores obtener un mejor ingreso que dedicándose sólo a una actividad.

Con base a los encuestados, pese a la economía de los productores la seguridad alimentaria no es un problema de magnitudes preocupantes, dado que con su producción anual ellos aseguran el acceso a los alimentos para todo el año, sobre todo si se práctica la diversificación productiva, se tienen actividades extra agrícolas, y apoyándose en créditos para cubrir los costos de producción.

En general la migración ya no está contribuyendo al desarrollo regional porque aun cuando el total de los encuestados tiene familiares en Estados Unidos, sólo el 12.5% de los entrevistados depende en alguna medida de las remesas, utilizadas básicamente para satisfacer sus necesidades de alimentación y pago del crédito agiotista.

Con lo anterior y bajo el enfoque de desarrollo rural territorial, se concluye que la hipótesis planteada se acepta, ya que se ajusta a la descripción de la situación actual de los productores de frijol, dado que la seguridad alimentaria no representa un problema en la región y el estancamiento en la situación de muchos productores puede mejorarse junto con sus posibilidades de desarrollo. Para esto, se requiere seguir trabajando en la transformación productiva con estrategias para afrontar las limitantes del clima árido, la mayor división de la tierra, alto costo del crédito, el bajo nivel tecnológico y de conocimientos en los productores. Así mismo, es necesario reforzar el entramado institucional y diseñar políticas públicas

para lograr la inclusión de los pequeños productores, en procesos de desarrollo mayores a la simple subsistencia y seguridad alimentaria.

X. LITERATURA CITADA

- AECI. 2006. Plan de apoyo a los productores de café. Programa Operativo 2006-2008. Madrid: Agencia Española de Cooperación Internacional, p.8.
- Arroyo P., A. 2004. El México del TLCAN en el contexto latinoamericano y caribeño. Universidad Autónoma de México, México. 35 p.
- Audley J., J., G Papademetriou D., S Polaski, S Vaughan. 2003. La Promesa y la Realidad del TLCAN. Lecciones de México para el Hemisferio. Carnegie Endowment for International Peace. p. 6.
- Ayala G., A. V., R. Schwentesius R. E. y G. Almaguer V. 2006. La competitividad del frijol en México. El Cotidiano Vol. 147: 81-89.
- Ayala G., A. V., R. Schwentesius R., M. A Gómez C. y G. Almaguer V. 2008. Competitividad del frijol mexicano frente al de Estados Unidos en un contexto de liberalización comercial. Región y Sociedad, Vol. XX No. 42: 37-62.
- Ayala G., A. V., R. Schwentesius R., M. A. Gómez C., G Almaguer V., S. R. Márquez B. 2008. Competitividad del frijol en México en el contexto de libre comercio. Universidad Autónoma Chapingo. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura mundial. pp. 22-23.
- Comisión Nacional del Agua (CONAGUA). Normales Climatológicas de Sombrerete Zacatecas periodo 1981-2000.
- Conney P. 2006. Dos décadas de Neoliberalismo en México. Resultados y desafíos. Centro Socio-Económico, Departamento de Economía. Universidad Federal de Pará, Brasil. p 20.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). 2012. Informe de evaluación de la política de desarrollo social en México. pp 28-58.

- Coronel S. 2011. Teorías sobre el comercio internacional. Universidad Nacional Federico Villarreal. Escuela de postgrado. Doctorado en economía pp.6-7.
- De la Tejera B., H. O Santos A., B. Raúl García R. y L. Salazar. 2006. Apuntes sobre enfoques recientes sobre Desarrollo Rural. ¿Avanzando hacia una utopía? p.32.
- Escalante S., R. I., H. Catalán. 2008. Situación actual del sector agropecuario en México: perspectivas y retos. Revista Economía Informa, no 350 enero-febrero. p 11.
- Escobar M., D. A., N. Morales C. 2009. TLCAN y Soberanía Alimentaria en México. Los casos del maíz y el frijol. Centro Regional Universitario Centro Norte. Universidad Autónoma Chapíngo, México. p 12 .
- Estévez N. O. 2007. Las Cooperativas como alternativa a las Políticas Neoliberales en México. Departamento de Sociología Rural. Universidad Autónoma Chapíngo, México. p 12.
- FAO. 2006. Informe de Políticas, Seguridad Alimentaria, junio No 2. p 4.
- FAO. 2009. Evolución de la Agricultura Familiar en Chile en el período 1997-2007. Santiago, Chile. p 33.
- FAOSTAT (2005). Base de datos estadísticos. <http://www.fao.org>. Accesado 2 de noviembre de 2011.
- FAOSTAT (2011). Base de datos estadísticos. <http://faostat.fao.org>. Accesado junio de 2012.
- Financiera Rural. 2011. Monografía del frijol. Dirección General Adjunta de Planeación Estratégica y Análisis Sectorial. Dirección Ejecutiva de Análisis Sectorial. p 6.
- Fideicomiso de Riesgo compartido (FIRCO). 2012. <http://www.firco.gob.mx/proyectos/promaf2012/Paginas/promaf-2012.aspx>

Hernández C., C. 2009. El enfoque territorial del desarrollo rural y las políticas públicas territoriales. Revista Encrucijada. Revista Electrónica del Centro de Estudios en Administración Pública de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México. 3:14 p.

<http://www.economia48.com/spa/d/mercado/mercado.htm>

INEGI. 2011. VIII Censo Agrícola, Ganadero y Forestal. México, Datos por entidad federativa. INEGI <http://www.inegi.org.mx/>

Imagen, 2013. Asegurada la mitad de la producción de frijol. Periódico Imagen 21/nov/2013.

Juárez S., J. P. y B. Ramírez V. 2007. El turismo rural como complemento al desarrollo territorial rural en zonas indígenas de México. Scripta Nova. Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Vol. XI, núm. 236. Universidad de Barcelona.

Kay C. 2002. Enfoques sobre el Desarrollo Rural en América Latina y Europa desde Mediados del Siglo Veinte. p 48.

Lavados H. 1977. Teorías del comercio internacional. Modelos y algunas evidencias empíricas: Una revisión bibliográfica. Departamento de economía Universidad de Chile. p 177.

Mogrovejo M., R. J. 2008. Desarrollo: enfoques y dimensiones. HEGOA. pp 13-14.

Morales C., N. C. Ramírez M. 2004. La producción de frijol en México en los Años noventa en El sector agropecuario frente al nuevo milenio. Compendio de Blanca Rubio UNAM. Plaza y Valdés Editores. pp 81-106.

Morales C., N. 2008. Políticas públicas sobre frijol y apertura total del TLCAN. Revista de Geografía Agrícola, julio-dic. Universidad Autónoma Chapingo México. 41:37-53.

- Morales C., N., D. A. Escobar M. 2009. Problemática de la agricultura zacatecana: políticas públicas y respuestas ante la crisis. Ponencia presentada en el III Congreso Internacional Perspectivas de Desarrollo Rural Regional. Oaxaca, México. Septiembre. pp 1-6.
- Morales C., N. 2012. Diagnostico Participativo de Sistemas de Producción. Maestría en Ciencias en Desarrollo Rural Regional. UACH-CRUCEN. Zacatecas, Mex.
- Niembro D., E. 2006. El Mercado de Frijol en México. ASERCA. p 2.
- Ochoa B., R. y C. Ortega R. 2008. La especulación y los mercados agrícolas. Revista Claridades Agropecuarias. ASERCA. 179:22-27.
- Ortega H., A., M. León A, B. Ramírez V. 2010. Agricultura y crisis en México: treinta años de Políticas económicas Neoliberales. Revista Ra Ximhai, septiembre-diciembre, núm. 3. Universidad Autónoma Indígena de México, Sinaloa, México. 6:323-337.
- Paz C., J., Benavidez H. 2008. Evolución de los precios de productos agrícolas: Posible impacto en la agricultura de América Latina y el Caribe. Políticas y Comercio IICA. Segunda etapa enero-abril 2008. 4:12.
- Pellens T. 2007. Composición del Ingreso Familiar y la Diversificación Agrícola. Una aproximación a seis zonas campesinas de Cochabamba y Norte de Potosí. Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA). Bolivia. p 16.
- Peña S. 2008. Apuntes para el apoyo en las pequeñas unidades de producción en el campo. Investigador del Centro de Estudios Para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. p 3.
- Pérez T., H., G. Galindo G. 2003. Situación socioeconómica de los productores de frijol de temporal en Zacatecas. TERRA Latinoamericana, núm. 1, enero-marzo. Universidad Autónoma Chapingo, México. 21:137-147

- Posada, G., M. y I. Velarde. 2000. Estrategias de desarrollo local a partir de productos alimentarios típicos: el caso del vino de la costa en Buenos Aires, Argentina. *Problemas del Desarrollo*. núm. 121. 31:63-85.
- PROCAMPO. 2012. Base de datos de apoyo a productores del estado de Zacatecas en el ciclo Primavera-Verano 2012.
- Ramírez J., J. 1999. Ajuste estructural y estrategias campesinas de reproducción en el Valle de Puebla, México. Tesis de Doctorado. ISEI. Especialidad en Estrategias para el Desarrollo Agrícola Regional. Colegio de Postgraduados. Puebla, Puebla. p 183.
- Reig E. y J. Picazo A. 1997. Diversificación productiva a escala regional. Un enfoque de cartera. *Revista de Economía Aplicada*. núm 14. Universidad de Valencia. 5:6.
- Rello F. 2008. Inercia estructural, globalización y agricultura. Lecciones del caso mexicano. *Revista ECONOMÍA unam*. núm. 17. Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, México. 6:30-45.
- Reyes R., E. 2007. El TLCAN y la viabilidad de la producción de frijol en una zona de alta migración en Zacatecas: el caso de la Colonia González Ortega. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Zacatecas 238 p.
- Reyes R., E. 2008. Historia, naturaleza y cualidades alimentarias del frijol, History, nature and bean's nutritious quality. *Revista Investigación Científica*. núm. 3. Nueva época, ISSN 1870–8196. 4:4-5.
- Reyes R., E., O. Pérez V., L. E. Padilla B. 2009. Diferenciación de productores de frijol (*Phaseolus vulgaris* L.) en una zona de alta migración en Zacatecas, México. *Revista de Geografía Agrícola*, Núm. 42, Universidad Autónoma Chapingo, México. p 34.
- Rojas P., S. Sepúlveda. 1999. ¿Qué es la competitividad? IICA. Serie Cuadernos Técnicos / no. 09. 26 p.

- Rojas P. y S. Sepúlveda. 1999. El reto de la Competitividad en la Agricultura. IICA. Serie Cuadernos Técnicos / no. 08. 29 p.
- Ruiz G., R. R. 2010. Estrategias de reproducción social de las unidades campesinas en la región frijolera del estado de Zacatecas. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma Metropolitana. p 406.
- SAGARPA. 2009. Comercio Exterior del Frijol en México en el Marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. p 3.
- Salazar F. 2004. Globalización y política neoliberal en México. El Cotidiano. Julio-agosto. núm 126. Universidad Autónoma Metropolitana. México. 20:12.
- Schejtman A. y A. Berdegú J. 2004. Desarrollo territorial rural. RIMISP: Centro Latinoamericano Para el Desarrollo Rural. Santiago, Chile. pp 30-53.
- Schwentesius R., R., A. V. Ayala, M. A. Gómez C. 2011. Liberalización comercial del sector agropecuario de México: Competitividad del Frijol. Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad. Enero-abril. Núm. 1. 5:94-111.
- Secretaría de Economía (SE). 2012. Análisis de la cadena de Valor del Frijol. Dirección General de Industrias Básicas. 39 p.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). 2013. El desliz mensual en los precios de las gasolinas en México. Informe semanal del Vocero. 7-11 enero. p 1.
- Serra P., J. 2009. La apertura comercial de México. Conferencia presentada en la celebración del LXX Aniversario de La Casa de España. SAI Consultores, S.C. p 2.
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). 2011. <http://www.siap.gob.mx/> Accesado en noviembre de 2011.
- Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). 2011. <http://www.siap.gob.mx/> Accesado en agosto de 2012.

- Ulloa J., A., P. Rosas U., J. C. Ramírez R., B. E. Ulloa R. 2011. El frijol (*Phaseolus vulgaris*): su importancia nutricional y como fuente de fotoquímicos. Centro de Tecnología de Alimentos. Universidad Autónoma de Nayarit. Revista Fuente. Núm. 8. 3:5-6.
- Velásquez B., E. 2011. Monografía municipio: Sombrerete. Gobierno del estado de Zacatecas 2010-2016. 33 p.
- Vélez de P., A. 2009. El mercantilismo: una doctrina económica. Apuntes del curso: Historia General de Honduras.
- Yúnez N., A. 2000. Efectos de la desaparición de CONASUPO en el comercio y los precios de los cultivos básicos. Colegio de México. pp 189-227.

XI. ANEXOS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

MAESTRÍA EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

Perspectivas de Desarrollo de los Productores de Frijol en Sombrerete, Zacatecas



NOMBRE	
EDAD	
LUGAR DE RESIDENCIA	
NO DE ENCUESTA	

A. Caracterización de la unidad de producción.

1. Tierra cultivable

(ha)	Actualmente	Antes de la apertura	Observaciones
Total			
Riego			
Temporal			
Para Ganadería			

2. Ganado

	No de cabezas Actuales	No de cabezas Antes de la apertura	Observaciones
Bovino			
Porcino			
Caprino			
Equino			
Aves			

3. Tenencia de la tierra

	has Actuales	has Antes de la apertura	Observaciones
Propia			
Rentada			
Aparcería			

Privada			
Ejidal			
Comunal			

--	--	--	--

4. ¿Ha tenido problemas para la adquisición de tierras para producir?

5. Infraestructura y Maquinaria

Bodegas _____ Implementos _____

Remolque _____ Tractor(es) _____

Camioneta _____

6. Mano de obra

Composición de la mano de obra. (%)

_____ Familiar _____ Externa a la familia

Si es externa ¿Cuál es el origen de la mano de obra?

7. ¿Cómo es la Inserción de la familia y división del trabajo en la unidad?

8. Origen del ingreso y diversificación productiva (%).

Agricultura _____. Ganadería _____. Agroindustria _____. Comercio _____.
 Servicios _____. Remesas _____. Otra actividad _____.

9. ¿Tiene acceso a algún tipo de Crédito? _____.

Tipo de crédito _____.

10. Diversificación Agrícola

Especie cultivada	Superficie	Costo de producción/ha	Rendimiento	Precio de venta

11. Beneficios de diversificar su producción agrícola.

12. Variedades cultivadas de frijol

B. Comercialización y sus Perspectivas.

1. ¿A quién vende su producción?

Tipo de comprador		Volumen de compra
Acaparador local		
Acaparador foráneo		
Integradora		
Industria		
Supermercado		
DIF, o instancias de gobierno.		

2. Nivel del canal de comercialización al que pertenece

3. ¿Cuáles son los principales problemas para la venta?

4. Precio al productor

Presentación	Campo	Beneficiado(granel)	Aquintalado	Envasado
Precio \$/kg				

5. ¿Ha utilizado la beneficiadora de frijol? (si)_____ (no)_____

¿Porqué?_____

6. ¿Cómo concibe el papel de las integradoras de frijol?

7. Comercialización antes y después del TLC

	Antes de 1994	Entre 1994 y 2008	A partir de 2008
Estabilidad de precios			
Facilidad para la venta			
Problemas			

8. ¿Está organizado o ha pertenecido a alguna organización? (si) (no) ¿por qué?

9. ¿Cuál es su grado de organización? (Responsabilidad en la organización)

10. ¿Qué percepción se tiene sobre las organizaciones? (Beneficios y/o desventajas)

11. ¿Ha sido beneficiario de programas de fomento al cultivo de frijol? (si) (no) ¿cuáles?

12. ¿Qué beneficios ha obtenido de los programas?

13. Problemas y debilidades que observa en cada programa.

C. Perspectivas de desarrollo de los productores

1. ¿Cuál es su perspectiva de la agricultura como fuente de ingresos y desarrollo?

2. ¿Cuál es su perspectiva de la ganadería como fuente de ingresos y desarrollo?

3. ¿Qué actividades alternativas a las agropecuarias podrían beneficiar más a su unidad de producción?

Agroindustria_____. Comercio_____. Servicios_____. Otra actividad_____.

¿Porqué?_____

4. ¿Tiene familiares migrantes?_____

5. ¿Sus ingreso depende de las divisas? (en qué medida)_____

6. Destino de las remesas:

Alimentación_____ Salud_____ Inversión_____ Producción Agrícola_____.

7. ¿Tiene acceso a los alimentos necesarios durante todo el año? (si) (no)
¿porqué? _____
8. ¿De qué manera obtiene sus alimentos?

9. Calidad de los alimentos que adquiere.

10. ¿Qué problemas ha tenido para el abastecimiento de sus alimentos?

11. ¿Cuánto frijol se consume a la semana en su familia?

12. Bajo su perspectiva ¿Qué propone para solucionar la problemática planteada y mejorar la situación de los productores de frijol?

