

Los productores campesinos en el mercado del maíz *

KIRSTEN APPENDINI

El cultivo del maíz es la actividad básica de la agricultura campesina, y el consumo, la base de la alimentación de las grandes mayorías de la población nacional.

En la última década, la producción de maíz del subsector campesino ha adquirido mayor importancia en la oferta, debido a que los productores empresariales han optado por dejar de sembrarlo para dedicarse a otros cultivos de mayor rentabilidad, causando así un déficit en la oferta nacional.

Está fuera del alcance de muchos campesinos dedicarse a otros cultivos debido a que sus recursos productivos son limitados: la superficie de labor es de tamaño reducido y frecuentemente de calidad baja; no cuentan con recursos monetarios para invertir en cultivos de alto costo, no disponen de tecnología adecuada, etcétera. Si bien toda actividad agrícola implica un riesgo por las eventualidades naturales a que se sujeta, el productor campesino no puede además enfrentar los riesgos que implica cambiar a cultivos comerciales, pues el alimento básico de la familia depende del éxito de cada ciclo de cultivo.

De ahí que, a diferencia de los productores empresariales, el campesinado haya seguido cultivando maíz a pesar de la disminución de los precios reales del grano en la última década.

Con la excepción de algunos años en que hubo políticas de precios específicas para estimular la producción de básicos (1980-1982), los precios del maíz han tendido a fijarse en el mismo nivel que los de los productores en condiciones tecnológicas adelantadas y a alejarse de los costos de producción campesinos, así como de los precios de equilibrio del mercado interno.

La política de precios de garantía se sostiene debido a la participación

* El presente trabajo es parte de la investigación sobre "La participación de pequeños y medianos productores en el mercado de granos básicos: el caso del maíz", que se realiza bajo la dirección de la autora en el Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México.

En la investigación colabora Elsa Alonso como investigadora asociada; agradezco sus comentarios y sugerencias a esta ponencia. En el levantamiento de la encuesta cuyos resultados se presentan aquí, también participó Carlos Bonilla. La investigación recibe financiamiento del CONACYT.

en la producción del subsector campesino, en combinación con una política de importación complementaria, la que ha permitido mantener los precios del maíz relativamente bajos.

La política de alimentos baratos es congruente con una forma de desarrollo en que la agricultura se subordina a los requerimientos de un proceso de crecimiento del capital industrial.

La ventaja de una política de precios baratos es obvia para los sectores no agrícolas y para la sociedad en su conjunto, ya que en última instancia se logra abatir con ella el costo de la fuerza de trabajo por medio de uno de sus elementos constitutivos más importantes: la alimentación; esto es, permite mantener los salarios bajos.

Pero por otro lado, en el sector agrícola esta política ha sido la causa de la insuficiencia en la oferta total de maíz, debido a la disminución de la producción no campesina, y ha tenido como consecuencia el deterioro en los niveles de ingreso de la población rural, lo cual a la larga afecta sus condiciones de producción. Además, en el caso de México la necesidad de cuantiosas importaciones de grano ha deteriorado la balanza comercial porque desvía el uso de divisas, en detrimento de la economía en su conjunto.

No obstante el bajo precio, el campesinado sigue cultivando maíz y llevando una parte de su producción al mercado.

Para entender la participación del campesinado en el mercado es necesario rebasar el ámbito de los precios —considerando al mecanismo de los precios como el factor explicativo de la participación de los productores en la oferta— y comprender los mecanismos de reproducción de la unidad económica campesina que determinan su participación en el mercado.

En esta ponencia nos interesa privilegiar el análisis de este último aspecto, y partimos para ello de la hipótesis de que es la propia forma de reproducción de la unidad campesina la que permite mantener una política de precios bajos. Esto no significa que los precios no tengan efectos sobre los productores campesinos, sino que este efecto no se da de manera directa, como en el caso de los productores empresariales, sino que pasa por las intermediaciones de los requerimientos globales de la reproducción de la unidad campesina familiar.

El hecho de que el campesino siga produciendo maíz aunque el precio de garantía sea bajo, está fundamentado en la forma de organización y reproducción de la unidad familiar campesina, como unidad de producción y consumo. El campesino cultiva maíz debido a que forma parte esencial de su autoconsumo, además de que tiene un mercado local y regional en donde asegura la venta para poder disponer de un ingreso monetario que le permita comprar los bienes de consumo básico que él no produce y adquirir algunos insumos necesarios para el cultivo del grano.

La participación del campesino en la oferta comercializable está determinada por sus requerimientos de autoconsumo, por sus necesidades de ingreso monetario y por las distintas opciones que tiene para obtener dicho ingreso.

Al respecto, varios autores han planteado una serie de hipótesis.

En el marco de la teoría neoclásica, Krishna y Krishnan señalan lo siguiente: ¹

Dado que el principal objetivo del cultivo de maíz es asegurar el consumo de la familia campesina, la participación en el mercado depende del excedente, entendiéndose por excedente la producción que resta una vez que se ha apartado la cantidad necesaria para el consumo familiar anual.

Con respecto al excedente, las decisiones sobre la venta están determinadas por los precios. Esto es, hay una relación directa entre el precio de mercado y el volumen de venta del productor campesino. O sea que la toma de decisiones frente al mercado no difiere de la de los productores empresariales: el precio es un estímulo a la oferta comercializable, pues en caso de precios bajos el campesino no tendría incentivos para vender su producción excedente.

En respuesta a la hipótesis anterior, Mathur y Ezequiel formulan una hipótesis contraria: ² sostienen que la familia campesina no sólo tiene que asegurar la cantidad de grano necesaria para el consumo anual, sino que requiere otros bienes de consumo y medios de producción que compra en el mercado. Por lo tanto necesita un ingreso monetario para asegurar la reproducción de su ciclo productivo y de su subsistencia.

La parte de la producción que vende el campesino estará determinada por el monto del ingreso monetario que requiere la familia (demanda objetivo). En este caso, el volumen de venta tiene una relación inversa con los precios, pues a mayor precio relativo del grano menor es el volumen que necesitan vender para obtener el ingreso requerido. Desde este enfoque, la venta de grano está determinada por las necesidades de reproducción del conjunto de la unidad familiar y no sólo por la necesidad de autoconsumo.

Esta hipótesis parece adecuarse a la realidad del campesinado mexicano, en un contexto de precios bajos. Hay que agregar que la cantidad de grano vendida en función del ingreso monetario requerido también está determinada por la posibilidad de obtener otros ingresos, como es un salario u otras actividades de los productores.

En este caso, la producción vendida puede ser excedente o parte de la producción necesaria para el autoconsumo, ya que lo determinante es la cantidad que necesita ser vendida. La cantidad retenida para autoconsumo es un residual de la producción total menos la vendida.

Bhaduri plantea una hipótesis que apoya la anterior: ³ En caso de que el campesino esté obligado a vender parte de su producción porque tiene que cumplir pagos fijos, como es el del crédito o el de los préstamos,

¹ Véase Krishna, R., "The marketable surplus function for a subsistence crop", en *Economic Weekly*, núm. anual, vol. 17, núms. 5, 6 y 7, febrero de 1965. Krishnan, T. N., "The market surplus of foodgrains: is it inversely related to price?", *ibid.*

² Mathur, P. N. y H. Ezequiel, "Marketable surplus of food and price fluctuations in a developing economy", en *Kyklos*, 1961.

se trata de una venta forzada. La venta forzada se refleja en precios bajos del grano. La situación extrema de esta forma de participación en el mercado es cuando el productor vende parte de la producción que requiere para su autoconsumo, de manera que tiene que comprar grano durante el año (antes de la cosecha) a precio elevado.

En el caso de precios controlados, como los precios de garantía, se esperaría que no hubiera fluctuaciones de precios a lo largo del año agrícola, sin embargo, esto no corresponde a la realidad de los mercados locales en las que sí se observan fluctuaciones de precios del grano al mayoreo y menudeo en el año.

Con base en estas propuestas teóricas podemos sostener que existen tres estratos de campesinos según la condición que tienen frente al mercado, es decir, si vende un excedente de su producción, parte de su producción necesaria y la respuesta que tiene a los precios.

Campeños con déficit. Aquellos en que la producción anual es menor que el consumo. Este grupo se caracteriza por una producción baja y una comercialización basada en el endeudamiento y la venta de parte del maíz necesario para el consumo familiar. Existe compra-venta de maíz.

Campeños en equilibrio. Aquellos cuya producción anual es igual al consumo. Este grupo tiene una baja participación en el mercado, y en caso de vender tendría las mismas características que el grupo anterior.

Campeños excedentarios. Aquellos en que la producción anual es superior al consumo. Este grupo es el de mayor participación en el mercado y vende su excedente. La decisión de venta puede estar en función del mercado (precio) o de los requerimientos de la unidad (demanda objetivo), pero supuestamente no existe una venta forzada.

El mercado de productos agrícolas en una región donde predominan agricultores campesinos tiene también características particulares. Esto es, la forma de participación de los productores en el mercado, que está determinada por decisiones de venta que derivan de los requerimientos de reproducción de la unidad de producción campesina, imprime particularidades al mercado. Esto se refleja en la evolución de los precios, en la relación entre volumen de venta y precios, y en la periodicidad de las ventas en el año.

A nivel de una región campesina, el volumen de venta no debería estar relacionado directamente con las fluctuaciones de los precios durante el año agrícola sino con la necesidad que tiene el productor de cubrir gastos del proceso productivo y del consumo familiar. El primer tipo de gasto se relaciona con la venta al mayoreo y el segundo con la venta al menudeo.

De acuerdo con el volumen y la periodicidad de la venta que realiza cada productor en función de sus necesidades monetarias, se distinguen dos tipos de mercado: el de mayoreo (que en nuestro caso de estudio puede ser oficial o privado) y el de menudeo. En correspondencia existen distintos

³ Bhaduri, A., *The economic structure of agricultural backwardness*, Londres, Academic Press, 1983.

tipos de comerciantes: los que se dedican al acopio de grano sólo al mayoreo, sólo al menudeo o en ambas formas. Los distintos tipos de comerciantes se diferencian en cuanto al volumen de grano que manejan, su área de influencia local o regional, los mecanismos de comercialización y las formas de relación extraeconómicas que establecen con su clientela.

Las consideraciones anteriores constituyen el marco hipotético en el cual se analiza en esta investigación la participación del productor campesino en el mercado del maíz, que comprende el análisis de dicho mercado en su conjunto, desde el ámbito de los productores hasta la conformación y características del propio mercado.

Esto es, se ha estudiado toda la cadena de comercialización: en la primera fase se han analizado las condiciones de producción de los campesinos y las características de las unidades domésticas familiares. Luego se ha estudiado la participación en el mercado de los productores, teniendo en cuenta las características particulares de cada unidad familiar.⁴ En la segunda etapa, se ha realizado un estudio del mercado local y del regional, de manera que se ha seguido la cadena de comercialización hasta que el grano sale de la región.

El estudio de los mercados comprende el conocimiento de las distintas vías de comercialización (oficial y privada); los tipos de mercado (mayoreo y menudeo); las características de los comerciantes, sus formas de operar (condiciones de compra-venta, precios, relaciones extraeconómicas); la importancia cuantitativa de cada tipo de mercado y su relación con distintos estratos de productores, así como las vías de distribución del grano fuera de la región.

Esta investigación se ha llevado a cabo en una región de agricultura campesina, en la cual el maíz es prácticamente un monocultivo.

Seleccionamos la región norte del valle de Toluca, Estado de México, porque es representativa de una agricultura campesina maicera. Además, porque es una de las regiones en las cuales la producción de maíz ha aumentado sustancialmente en la última década (siendo la principal región productora en el Estado de México) de manera que ha pasado a ocupar el segundo lugar en la producción nacional. Y también por su ubicación, que la hace una de las regiones que envían más grano al mercado de la ciudad de México.

Se realizó un estudio estadístico y etnográfico de la región a fin de tener un conocimiento de las distintas condiciones de cultivos y de mercado dentro de la misma. Con base en ello se seleccionaron tres comunidades agrarias con características diferentes, lo cual permite analizar la participación de los productores en el mercado, en distintos contextos locales de producción y acceso a la comercialización. En las tres comunidades se realizó un trabajo de campo amplio para conocer las condiciones de producción de distintos estratos de productores, la actividad global de las familias campesinas y su presupuesto familiar (productivo y de consumo) y el destino

⁴ Esta etapa se realizó con base en 30 estudios de caso.

de su producción (estudios de caso). También se realizó un estudio del mercado de maíz local para determinar sus características, el tipo de comerciantes, sus formas de comercialización, el volumen de acopio local, etcétera (entrevistas y revisión del archivo de Boruconsa).

Aquí se presentan los primeros resultados de la etapa final de la investigación, la que se refiere al comportamiento de los productores campesinos frente al mercado de maíz. La información que se proporciona corresponde a una encuesta que se llevó a cabo en las tres comunidades agrarias de la región durante el mes de enero de 1986, a fin de captar los resultados del ciclo productivo primavera-verano de 1985. Dicha encuesta abarca 220 familias, lo que nos permite confirmar de manera más generalizada los resultados de nuestro estudio de campo.

LA REGIÓN NOROESTE DEL VALLE DE TOLUCA

Esta región abarca una amplia extensión geográfica que comprende varios municipios.⁵ Se decidió llevar a cabo el trabajo en dos de ellos.⁶ San Felipe del Progreso e Ixtlahuaca, que son los dos principales productores de maíz en el estado.

Dentro de estos municipios se distinguen dos microrregiones, lo cual permitió, en una área geográfica pequeña, hacer el análisis de los procesos de comercialización a partir de distintas condiciones productivas, tanto fisiográficas como socioeconómicas, además de estudiar lo anterior en relación con distintas características de los mercados locales (la comunidad) y regionales (las cabeceras municipales).

Las microrregiones son: una al poniente de San Felipe del Progreso, que colinda con el estado de Michoacán y otra al oriente, que abarca ambos municipios.

En la microrregión poniente, que corresponde al macizo de Anganguero, las tierras se ubican a una mayor latitud sobre el nivel del mar, y se encuentran cerros y valles. Hay zonas boscosas, de pastoreo y con raíz de zacatón, además de la superficie agrícola. El tipo de tierra es la llamada de "polvilla" que tiene una baja capacidad para retener el agua y presenta problemas para absorber los fertilizantes. La superficie agrícola es de temporal, con rendimientos en general bajos, que oscilan entre 800 y 1'500 kg/ha. En esta zona, aparte del maíz, se cultiva avena, haba y papa. Este último cultivo sólo es factible para los productores con capacidad de inver-

⁵ San Felipe del Progreso, Ixtlahuaca, Almoloya de Juárez y Villa Victoria. Véase Elsa Alonso, "El cultivo de maíz en México: diversidad, limitaciones y alternativas, Area Norte del Valle de Toluca, Centro de Ecodesarrollo, s.f., fotocopia.

⁶ Los municipios de San Felipe del Progreso e Ixtlahuaca se localizan al noroeste del Estado de México, colindando al poniente con Michoacán, al oriente con Ixtlahuaca, con los municipios de Jiquipilco y Temoaya, al norte con El Oro, Hidalgo, Atlacomulco y Jocotitlán y al sur con los municipios de Villa Victoria y Almoloya de Juárez.

sión debido al costo monetario alto que requiere; otras actividades productivas que se practican son la cría de ovinos y la recolección de raíz de zacatón.⁷

La región oriente o del valle se caracteriza geográficamente por tener lomeríos de poca altitud, pequeños valles y planicies, y extensas zonas de tierras erosionadas. El suelo es de tipo "barrial", que tiene un drenaje deficiente, por lo que es necesario hacer bordos aprovechables para el riego. El 10.5% de la superficie cultivada con maíz en San Felipe del Progreso y el 34.6% en Ixtlahuaca se cultiva bajo el sistema de medio riego.

El oriente es casi monocultivador de maíz y sólo de manera marginal se da la cría de ovinos y de aves de corral para uso doméstico. El cultivo de maíz en las microrregiones es anual. La preparación de la tierra se inicia en febrero, la siembra en marzo-abril y la cosecha se levanta en noviembre o diciembre.

El uso de fertilizantes químicos es generalizado, y también el uso de herbicidas. Las variaciones en las labores agrícolas se dan principalmente por el tipo de tracción empleada, que cambia de una microrregión a otra y entre las comunidades estudiadas. La tracción animal (yunta) es lo más frecuente en la región poniente, mientras que el uso del tractor en todo el proceso de producción o en parte de éste se observa con mayor frecuencia al sur y oriente del municipio de Ixtlahuaca y en la parte del oriente que corresponde al municipio de San Felipe del Progreso.

Si bien los rendimientos son altos bajo el sistema de medio riego (de 2 a 3 ton por ha en San Felipe del Progreso y de 3.5 a 4.0 en Ixtlahuaca; y de 800 a 1 200 kg por ha en temporal), los resultados económicos del cultivo son negativos para la mayoría de los productores. Esto es, todos los productores cubren los costos monetarios efectivos, pero no cubren el costo total si se da un valor imputado a la fuerza de trabajo familiar y a los medios de producción propios.⁸

Las características del mercado difieren de una microrregión a otra. En el oriente hay una mayor infraestructura en cuanto a carreteras, transporte y bodegas oficiales. Hay 4 bodegas Boruconsa (Conasupo) en el municipio de Ixtlahuaca y una en el de San Felipe del Progreso. Además hay una bodega ANDSA en la cabecera municipal de Ixtlahuaca; en la región poniente hay dos bodegas Boruconsa; en la cabecera municipal de San Felipe del Progreso hay una bodega Boruconsa que acopia maíz tanto de la región poniente como de la oriente, y además hay bodegas cercanas en Atlacomulco (ANDSA, CEIDA, ASTECA).

Las bodegas Boruconsa están abiertas de octubre a abril. Algunas abren durante el periodo de mayo a agosto, como parte de programas especiales (Programa 54), y otras operan bajo el programa PACE.

La Conasupo absorbe aproximadamente la mitad de la producción

⁷ E. Alonso, *ibid.*

⁸ Estos resultados se observan en los 30 estudios de casos realizados en las comunidades.

de maíz del estado, en parte mediante la compra directa a los productores y en parte por la entrega de comerciantes intermediarios que operan en cada región. El resto de la producción comercializada se distribuye entre los diferentes sectores del libre comercio.⁹

El comercio privado de granos está presente en toda la región, es decir tanto en las comunidades como en las cabeceras municipales. Se trata de una diversidad de tipos de comerciantes en cuanto a sus instalaciones (tienda, bodega); medios de transporte (camiones, camioneta); equipos (básculas, bazucas), formas de acopio (mayoreo, menudeo) y red de influencia (local, municipal, regional, extrarregional).

CARACTERÍSTICAS DE LAS COMUNIDADES ESTUDIADAS

En la microrregión poniente se trabajó en la comunidad de Santa Ana Nichi, que está en lo alto de un lomerío al sur de la cabecera de San Felipe del Progreso, a unos 28 km, de los cuales unos 20 son de terracería.

La actividad principal es el cultivo de maíz en las siguientes condiciones: tierras de temporal, baja productividad (800 a 1 200 kg por ha), con tracción animal, y un tamaño medio de las parcelas de 2.4 ha. Otras actividades son las de recolección (zacatón y pulque), pero son marginales, y el ingreso familiar es apoyado por el salario de uno o varios miembros de la familia (hay muchos que trabajan en la ciudad de México).

Se trata de una comunidad con condiciones de producción y mercado inferiores a las de las otras dos comunidades, y en general un bajo nivel de bienestar de la población.

En el municipio San Felipe del Progreso se ubica también la segunda comunidad estudiada, que se llama Portes Gil. Es un ejido que se localiza a un lado de la carretera Ixtlahuaca-San Felipe del Progreso, a 8 km de la cabecera municipal. Cuenta con riego de la presa Tepetitlán, y se cultiva maíz con base en el sistema de medio riego. La tracción es mecanizada en la preparación de la tierra y animal a partir de la siembra. Existe una homogeneidad en el tamaño de los predios, ya que ningún ejidatario posee más de 4 ha. El tamaño medio de la superficie es de 1.92 ha, el uso de insumos es generalizado y la productividad es de 2 a 3 ton por ha. El cultivo de maíz es la única actividad agrícola, pero algunas familias crían puercos y borregos. El trabajo migratorio es importante, una de sus modalidades es el comercio de fibras que realizan los campesinos en varias partes de la República.

La tercera comunidad es Santa María del Llano. Ésta se localiza en el municipio de Ixtlahuaca, en el extremo nororiente, a 14 km de la cabecera municipal, y está comunicada por dos carreteras (la de Ixtlahuaca Jiquipilco-Los reyes, y la de Los reyes-Autopista Ixtlahuaca-Atlacomulco).

La comunidad cuenta con riego bajo el sistema de pozos profundos,

⁹ Información obtenida en entrevista con el director de Boruconsa en Toluca.

pero sólo se proporciona agua en años alternados. Esto significa que la productividad agrícola difiere según haya o no agua. Cuando hay riego se cultiva exclusivamente maíz y en los años de temporal disminuye la superficie de maíz, ya que únicamente se produce para autoconsumo y se siembra trigo en la extensión restante. El año de 1985 fue de riego.

Se trata de la comunidad más adelantada en cuanto a condiciones técnicas de producción, ya que todas las labores agrícolas son mecanizadas. Los rendimientos son altos, de 3.5 a 4.0 ton por ha.

La comunidad se caracteriza por una heterogeneidad entre la superficie que explotan los productores. La superficie media por familia es de 3.1 ha; pero la variación entre los productores encuestados fue de menos de una ha a 21. También en esta comunidad es frecuente el trabajo asalariado; muchos trabajan en la fábrica de Pastejé en el municipio vecino de Jocotitlán.

El mercado de maíz local está constituido por el mercado oficial (Conasupo) y el privado. En las dos comunidades del oriente, Portes Gil y Santa María del Llano, existen bodegas Boruconsa; en cambio Santa Ana Nichi no cuenta con este sistema de captación del grano. Las bodegas tienen una capacidad de 720 ton. En el ciclo 1984, Santa María del Llano hizo un acopio de 28 322 ton y Portes Gil de 32 224. Ambas bodegas dan servicio tanto a su comunidad como a las comunidades cercanas, y tienen un área de influencia que abarca a los municipios colindantes.

En las tres comunidades existen tres tipos de comerciantes privados: el mayorista, el que sólo compra y vende al menudeo y el que se dedica a ambos tipos de acopio.

El comerciante al menudeo tiene tienda de abarrotes donde vende los bienes de consumo que necesita la población. Estas tiendas varían de tamaño y según la diversificación y volumen de la mercancía que venden —se encuentra desde un cuarto de una casa que vende refrescos y una variedad limitada de artículos como golosinas, pasta, detergentes, etcétera, hasta tiendas de abarrotes grandes y bien surtidas que abarcan artículos de ferretería.

En estas tiendas se lleva a cabo una compra-venta de maíz al menudeo. Es frecuente que las mujeres y niños lleven semanalmente entre 3 y 20 kg de maíz para vender a cambio de bienes de consumo.

En general, el acopio de maíz en este tipo de tiendas es pequeño; varía de menos de 50 a 100-150 ton al año. El comerciante vende a su vez a Boruconsa en los meses que la bodega está abierta y a la población cuando no le alcanza su propia producción. Este tipo de venta se lleva a cabo sobre todo en los meses de julio a octubre, los últimos antes de la cosecha.

El comerciante mayorista o acaparador puede también tener tienda de abarrotes, o sólo el negocio de grano. Dispone de lugar para almacenar el grano (bodega), cuenta con báscula y por lo menos un camión de redilas.

Establece distintos acuerdos con su clientela, pues sus compras son en su local o en la parcela, sin condiciones de calidad (a diferencia de Boru-

consa) y paga en efectivo y de inmediato. El precio de compra del maíz se establece en relación con el precio oficial. Durante 1985, cuando el precio de garantía era de 43 500 pesos, el precio en el comercio privado era de 40 000; en enero de 1986 el precio más frecuente declarado por los productores era de 50 000 pesos, siendo el precio de garantía 53 800.

También se establecen tratos especiales, como en caso de préstamo, cuando se hace la compra por anticipado (cosecha en pie), en cuyo caso el precio acordado puede ser 50% inferior al de garantía.

El volumen de grano que maneja el acaparador varía de 200 a 900 ton al año. El comerciante tiene capacidad física y económica para almacenar el grano y vender cuando el precio de garantía aumenta (abril y septiembre en 1985).

En el periodo en que las bodegas Boruconsa están abiertas, los comerciantes mayoristas le venden a la de la localidad o a la más cercana. En los meses que cierra la bodega, que son los 5 meses antes de la cosecha, llevan la mercancía fuera de la región a los estados que tienen escasez de grano, como San Luis Potosí, Querétaro, Hidalgo, etcétera.¹⁰

Las condiciones de mercado son similares en Portes Gil y Santa María del Llano, mientras que en Santa Ana Nichi se da exclusivamente la vía privada. A su vez, los mercados locales se relacionan con los dos grandes mercados regionales ubicados en las cabeceras municipales: Santa Ana Nichi y Portes Gil con San Felipe y Santa María del Llano con Ixtlahuaca.

LA PARTICIPACIÓN DE LOS PRODUCTORES CAMPESINOS EN EL MERCADO DEL MAÍZ

El análisis del comportamiento de los productores frente al mercado de maíz que se presenta a continuación está basado en la información proporcionada por una encuesta que se llevó a cabo en las tres comunidades. Se utilizaron 220 cuestionarios —70 en Santa Ana Nichi, 70 en Portes Gil y 80 en Santa María del Llano—, de manera que en cada comunidad se cubrió el 10% de los productores.¹¹

Las características de los productores fueron las siguientes:

La producción media por familia en 1985 fue de 4.637 ton; pero la cifra varía entre comunidades, como se observa en el cuadro 1. La diferencia se debe a la productividad distinta (Santa Ana Nichi) y al tamaño de la superficie.

El consumo medio anual por familia es de 2.041 ton, y aproximadamente la mitad de las familias encuestadas logran cubrirlo.

¹⁰ Información obtenida en entrevistas con comerciantes locales.

¹¹ La muestra se seleccionó con base en el tamaño de la superficie de cada unidad familiar, guardando las proporciones con respecto a la distribución total en cada comunidad.

CUADRO 1

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTORES

	<i>Sup. media</i> (Has.)	<i>prod. media</i> 1985 (Ton.)	<i>consumo medio</i> 1985 (Ton.)
Santa Ana	2.40	1.886	1.766
Portes Gil	1.92	2.218	1.763
Santa María	3.10	9.161	2.444
Promedio	2.54	4.637	2.041

En el cuadro 2 se muestra la situación de las familias con respecto al balance entre producción y consumo para el resultado productivo del año 1985. El 62.7% de las familias producen más maíz del que consumen, pero la proporción difiere entre las tres comunidades.

CUADRO 2

BALANCE, PRODUCCIÓN Y CONSUMO, 1985/1986

	<i>Total</i>		<i>Sta. Ana N.</i>		<i>Portes Gil</i>		<i>Sta. Ma. del Llano</i>	
	<i>Núm. casos</i>	<i>%</i>	<i>Núm. casos</i>	<i>%</i>	<i>Núm. casos</i>	<i>%</i>	<i>Núm. casos</i>	<i>%</i>
Déficit	81	36.8	39	55.7	33	47.1	9	11.3
Equilibrio	1	0.5	—	—	—	—	1	1.2
Excedentes	138	62.7	31	44.3	37	52.9	70	87.5
Total	220	100.0	70	100.0	70	100.0	80	100.0

La mayor proporción de familias excedentarias corresponde a Santa María del Llano.

El 37.3% de las familias son deficitarias, y la mayor proporción corresponde a Santa Ana Nichi —sólo hubo un caso de familia campesina en equilibrio, por lo cual esta categoría no resultó relevante. En contraste, en Santa María del Llano el tamaño medio de la superficie cultivada por productor y la alta productividad permite que la mayor parte de las fami-

lias sean excedentarias. El año 1985 fue un mal año agrícola debido a exceso de lluvias, inundaciones y heladas, pero en Santa María del Llano no se vio afectada la producción debido a que el riego permitió mayores resultados en la cosecha de ese año que en la de 1984; en cambio en Portes Gil si se observa que hubo mejores resultados productivos en 1984.

Con respecto a la cosecha 1984 la proporción de excedentarios fue de 82.8% en Portes Gil, en cambio en Santa María del Llano fue del 70%; en Santa Ana Nichi no hubo cambios de 1984 a 1985. El balance producción/consumo (1984/1985) y los datos sobre la compra de maíz durante 1985 nos permiten conocer la participación de las familias en la compra-venta de maíz según el estrato a que pertenecen.

CUADRO 3

BALANCE PRODUCCIÓN-CONSUMO 1984/85 Y COMPRA DE MAÍZ

	<i>Total</i>			<i>Sta. Ana N.</i>			<i>Portes Gil</i>			<i>Sta. Ma. del Llano</i>		
	<i>Núm. casos</i>	<i>Com- pra</i>	<i>Ven- ta.</i>	<i>Núm. casos</i>	<i>Com- pra</i>	<i>Ven- ta.</i>	<i>Núm. casos</i>	<i>Com- pra</i>	<i>Ven- ta.</i>	<i>Núm. casos</i>	<i>Com- pra</i>	<i>Ven- ta.</i>
Déficit	71	70	5	39	39	1	10	10	1	22	21	3
Equilibrio	6	3	1	2	1	—	2	2	—	2	—	1
Excedentario	143	19	98	29	5	18	58	8	44	56	6	36
Total	220	92	104	70	45	19	70	20	45	80	27	40

Las familias deficitarias son compradoras de maíz; en cambio en el estrato excedentario, la proporción de familias que compran es baja (13.3%). Se trata de compras para guardar grano en previsión de escasez en el próximo ciclo y no porque la cantidad vendida sea mayor que el excedente (sólo hubo 3 casos —Portes Gil— en que la venta fue superior al excedente, necesiándose hacer compras de maíz para cubrir el consumo familiar).

Tampoco es importante el número de casos deficitarios que venden maíz, por lo cual se puede afirmar que no existe una venta forzada que afecta la producción necesaria para el consumo familiar.

Con respecto a la cosecha de 1985 se confirma el comportamiento observado para la de 1984: la venta de maíz se concentra en el estrato de productores excedentarios. De los 65 casos que venden al mayoreo, sólo un caso de deficitario vendió, y en los 67 casos de venta al menudeo, sólo dos.

Por lo tanto no hay venta de la producción necesaria y la participación en el mercado depende del excedente de producción.

La disponibilidad de excedente no es condición suficiente para que el campesino venda parte de su producción.

De los 138 productores excedentarios sólo 65 (47.1%) venden al mayoreo y 67 (48.5%) al menudeo, 54 (39.1%) respondieron que guardan su producción y los 19 restantes que no consideraban que tenían producción excedente.

La preferencia por guardar parte a toda la producción excedente es explicable porque se trata de una región con riesgos de pérdida de cultivo debido a las heladas, las inundaciones y los vientos; y en Santa María

CUADRO 4

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE MAÍZ, CICLO 1985/1986

	Núm. de casos	Venta media al mayoreo		Venta media al menudeo	
		casos	kgs.	casos	kgs.
Deficitario	81	1	400	2	1 030
Equilibrio	1	—	—	1	80
Excedentario	138	64	5 229	64	1 291
Total	220	65	5 154.9	67	1 265
<i>Sta. Ana Nichi</i>					
Deficitario	39	—	—	—	—
Excedentario	31	8	1 750	10	949.2
Total	70	8	1 750	10	949.2
<i>Portes Gü</i>					
Deficitario	33	—	—	2	1 030
Excedentario	37	12	1 262	17	833.7
Total	70	12	1 262	19	854.4
<i>Sta. María del Llano</i>					
Deficitario	9	1	400	—	—
Equilibrio	1	—	—	1	80
Excedentario	70	44	6 943	37	1 594
Total	80	45		38	1 555

del Llano debido a que la producción baja cada dos años por la falta de riego.

La participación en el mercado de venta de maíz corresponde al 30% de los productores totales y al 47.1% de los excedentarios.

Hay una diferencia marcada respecto a la participación de los productores en la venta de maíz entre las tres comunidades. El mayor número de casos que venden parte de su producción se encuentra en Santa María del Llano (45 al mayoreo y 38 al menudeo), y se confirma por tanto que la venta de maíz se relaciona directamente con la producción excedente. El 40.6% de los productores excedentarios del lugar tienen 5.1 ton o más de excedente, mientras que en Portes Gil ningún productor tiene más de 5 ton y en Santa Ana Nichi sólo un caso tiene más de 3.5 toneladas.

La venta al mayoreo. El promedio de venta al mayoreo por productor excedentario fue de 6.943 ton en Santa María del Llano, 1.2692 ton en Portes Gil y 1.750 en Santa Ana Nichi.

El cuadro 5 confirma que hay una relación entre el monto de excedente y el volumen de venta; de hecho, el 82.3% del volumen de ventas es aportado por los productores que tienen un excedente de 5 ton o más.

Las ventas al mayoreo se realizan con mayor frecuencia en los meses de diciembre, enero y febrero

Esto es, se lleva a cabo en la época de cosecha e inmediatamente después. La periodicidad de la venta se relaciona por tanto con la necesidad de tener un ingreso. De los 65 productores que vendieron al mayoreo 32 dijeron que tenían que vender su maíz para poder pagar el crédito, que se vence en el mes de febrero, y 30 respondieron que necesitaban dinero

<i>Mes de venta al mayoreo</i>	<i>Núm casos que registran venta</i>	
	1985/86	1984/85
Enero	24	24
Febrero	24	19
Marzo	8	4
Abril	4	5
Mayo	—	1
Junio	—	2
Julio	—	3
Agosto	1	2
Septiembre	—	3
Octubre	—	1
Noviembre	—	3
Diciembre	12	3

para iniciar las labores del próximo ciclo de cultivo, que se inicia con el barbecho de las tierras en enero o febrero y requiere del pago del alquiler de tractor (Sta. María del Llano y Portes Gil).

El 65% de los productores que vendieron al mayoreo lo hicieron a un comerciante privado, a pesar de que hay bodega Boruconsa en Santa María del Llano y en Portes Gil. Sólo en el último estrato de excedentes (15 000 ton y más) hubo una preferencia por Boruconsa. Debido a que son los productores más grandes los que venden directamente a la bodega, se capta una proporción alta del volumen total de venta.

Por ejemplo, el último estrato excedente aportó el 52.2% del volumen total vendido, captado en la encuesta. Este volumen correspondió a la venta de seis productores y fue captado por Boruconsa; en cambio los comerciantes privados tienen una clientela mucho más numerosa pero con volúmenes de venta menores.

Se afirma por tanto que a distintos tipos de productores corresponden distintas vías de comercialización.

Las razones que dan los productores para preferir los canales de comercio privado es que se facilita la transacción, ya que el comerciante paga en efectivo de inmediato y sin requisitos de calidad. En cambio la venta a Boruconsa representa una serie de obstáculos para el campesino, desde la recepción del grano hasta el pago. La bodega sólo compra al mayoreo (de una ton. en adelante), los productores tienen que pagar flete a la bodega, tienen que desplazarse fuera de la comunidad para recibir el pago, etcétera.

Este año hubo además problemas para que los productores pudieran llevar el maíz a la bodega debido a que hubo atraso en la entrega de costales y atraso hasta de 15-20 días en los pagos por falta de liquidez en la Conasupo.

La preferencia por vender a los comerciantes privados explica por qué el precio medio de venta, al mayoreo, que reciben los productores (45 188 pesos) es inferior al precio de garantía (53 800).

La venta al menudeo. Se realiza periódicamente; cada semana o cada quince días se venden de 3 a 20 kg de maíz en la tienda de abarrotes y allí mismo se adquieren los bienes de consumo que se requieren. La venta se realiza durante todo el año, excepto en la cosecha.

Se esperaba que esta práctica fuera común en todas las unidades domésticas, pero los resultados de la encuesta señalan que esta forma de venta no se presenta en las familias con déficit (sólo en tres casos), y que corresponde a los excedentarios que venden alrededor de 1.4 toneladas al año por familia.

También en Santa María del Llano se presentó la mayor frecuencia y el mayor volumen medio de venta (cuadro 4). En el mismo sentido se observa que la frecuencia de productores que venden y la cantidad vendida están en relación directa con el tamaño del excedente (cuadro 6).

<i>Mes de venta al menudeo 1985</i>	<i>Núm. de casos</i>
Enero	54
Febrero	55
Marzo	52
Abril	53
Mayo	57
Junio	59
Julio	59
Agosto	56
Septiembre	57
Octubre	53
Noviembre	2
Diciembre	1

La venta al menudeo registró 67 casos, o sea el 30.4% del total y el 48% de los excedentarios.

CUADRO 6

VENTA AL MENUDEO 1986

<i>Rango excedente (Ton.)</i>	<i>Núm. casos</i>	<i>Venta media anual (kgs.)</i>	<i>Kgs. por semana</i>
Hasta 250	—	—	—
251 - 500	6	522	8.8
501 - 750	4	528	8.7
751 - 1 000	6	777	11.8
1 001 - 1 500	10	958	17.3
1 501 - 2 000	6	654	10.1
2 001 - 2 500	6	1 089	18.3
2 501 - 3 000	5	1 016	15.2
3 001 - 3 500	3	580	10.3
3 501 - 4 000	5	1 152	22.8
5 001 - 10 000	7	1 782	17.5
10 001 - 15 000	5	1 680	17.1
15 001 y más	3	7 106	1.4
Sin inf.	1	80	N.D.
Total venta	67	1 265	15.05
No venden	153		
Total	220		

RELACIÓN ENTRE VENTAS Y PRECIOS

A nivel de la región y de la localidad se observaron cambios, en los precios de maíz durante 1985. El precio de garantía varió dos veces; los precios del mercado privado siguen la tendencia de los precios de garantía, situándose a nivel inferior.

CUADRO 7

	<i>Precios de garantía</i>	<i>Precios comerciantes</i> ¹²	<i>Precios mercado</i> ¹³		
			<i>Sta. Ana</i>	<i>Portes Gil</i>	<i>Santa María</i>
1984	33 450	28 000	32 000	32 020	31 937
1985 (abril 9)	43 500	40 000	34 500	32 166	40 333
1985 (sept.)	53 300		47 500	51 350	51 018

Hemos visto que no hay relación entre la decisión de venta y los precios:

1) Los productores venden al mayoreo en los meses de cosecha e inmediatamente después, cuando la oferta de grano es mayor, y no esperan a abril, cuando aumentan los precios de garantía. Esto es también el comportamiento de los grandes productores excedentarios, pues sólo uno del último estrato vendió parte de su producción en mayo (se trata además de un comerciante intermediario de Santa María del Llano).

2) La mayoría de los productores venden a los comerciantes privados, que pagan el maíz a un precio inferior al de garantía.

La relación entre volumen de ventas y precio que se observa en el cuadro 5 (a mayor excedente tiende a aumentar el precio) *no* refleja el estímulo de los precios sino el poder de negociación de los vendedores. Cuanto mayor es el volumen de venta mejor poder de negociación tienen los productores para obtener un precio más cercano al de garantía, mientras que los vendedores "pequeños" obtienen precios inferiores.

3) Los productores dan como razón de venta al mayoreo la necesidad de dinero en efectivo para pagar el crédito o los gastos de las labores que se inician; y nunca mencionan el precio como un incentivo para vender su producción.

4) La venta al menudeo tampoco se asocia con los precios, ya que la

¹² La información se obtuvo mediante entrevistas con comerciantes de Portes Gil.

¹³ La información es el precio medio obtenido en la encuesta.

venta es constante durante el año y responde a la necesidad de comprar bienes de consumo.

En conclusión, se afirma que los productores no tienen una respuesta directa a los precios, ya que venden parte de su producción aunque el precio sea bajo, y que la venta depende de los requerimientos de reproducción del ciclo productivo (mayoreo) y del consumo familiar (menudeo).

Esta conclusión se basa en el análisis del comportamiento del productor campesino frente al mercado en un contexto de precios del maíz con una tendencia real a la baja en los últimos años. Esto es, hemos analizado la respuesta del campesino ante los precios máximos. De ninguna manera podemos inferir que la respuesta de los productores campesinos a un incremento de precios reales de maíz estuviera determinado por un comportamiento chayanoviano (respuesta productiva inversa a los precios); un alza de precios repercute en el ingreso campesino, y las opciones de asignación de recursos y de la fuerza de trabajo serían distintas, lo cual tendría consecuencias sobre la producción de maíz.