



CEEE

Centro de Estudios Económicos

www.colmex.mx

El Colegio de México, A.C.

Serie documentos de trabajo

AUGE Y OCASO DE LA AGRICULTURA EN MÉXICO

Manuel Gollás

DOCUMENTO DE TRABAJO

Núm. III - 2004

Introducción*

En el México jornalero y campesino arraigaron la violencia, el hambre, la pobreza, y la desigualdad. Debe, sin embargo, en justicia reconocerse que en años recientes se han logrado avances significativos que, aunque no con la celeridad deseada, han mejorado las condiciones para que prospere el desarrollo económico y la modernización del campo.

Veamos algún ejemplo de estos cambios pertinentes a la agricultura. Como bien se sabe el ejido, hasta hace poco, se encontraba económicamente pasmado, y jurídicamente asfixiado, mediante disposiciones de todo tipo que imposibilitaban su usufructo pleno. Esto empezó a cambiar con las modificaciones que, en 1992, se hicieron al Artículo 27 Constitucional. El objetivo de los cambios propuestos era hacer posible que el ejidatario, si así lo disponía, vendiera, o dejara como garantía de crédito su parcela. El ejido también tendría la libertad de ejercer el derecho de asociarse con otros tipos de propiedad o empresas. Se esperaba que estas modificaciones jurídicas, y económicas dieran oportunidad al ejidatario de ejercer pleno derecho sobre su parcela.

Es esto que, en un amplio sentido, tan revolucionaria fue en su tiempo la casi centenaria Reforma Agraria que repartió la tierra entre los campesinos, como lo es hoy la Reforma Jurídico-Económica que insiste en liberar al ejidatario de lastres económicos, administrativos, e ideológicos.

Por su parte, los más optimistas de entre los estudiosos de la agricultura sostienen que las recientes modificaciones al Artículo 27 atenuarán, tarde que temprano, la dicotomía que hoy se observa entre agricultura comercial y tradicional en todos los ámbitos. Otros piensan que el trato macroeconómico desigual que actualmente se da a la agricultura disminuirá con estas disposiciones, ayudará a establecer un sistema moderno, equilibrado y equitativo de impuestos y subsidios agrícolas, similar a los que se tienen en la agricultura de Estados Unidos y de la Unión Europea. Antes de entrar en materia conviene un breve comentario histórico acerca del papel de la agricultura en el desarrollo económico.

En estricto sentido el presente trabajo constituye solo una breve relación histórica del comportamiento de las principales variables de la economía mexicana las del sector agropecuario en particular. En estas páginas se busca pues hilar, más que solo describir aisladamente, las historias paralelas de la agricultura y las del resto de la economía. Con este propósito se relatará así lo que ha ocurrido en el sector agrícola, y en el resto de la economía, durante los últimos setenta años, aproximadamente. Se espera también que este análisis simultáneo ayude a detectar cuáles son, y en dónde se localizan, las relaciones de intercambio y de causalidad entre variables agrícolas y las del resto de la economía.

La economía: 1900 a 1940

* Este trabajo se apoya y cita textualmente de publicaciones del autor (Gollás, 1982, 1983, 1999, 2003), así como de otros mencionados en la bibliografía y en la lista de lecturas adicionales.

Ya en la primera década del siglo XX, y todavía gobernados por la mano dura del anciano dictador, se percibían señales que hacían predecible el deterioro de la economía mexicana. En particular, la reevaluación del peso en 1905 tuvo importantes consecuencias en la economía de los últimos años del porfiriato. Paralelo a la contracción de la demanda externa de productos mexicanos, y de la disminución de los salarios industriales, el ingreso agrícola *per cápita* disminuyó. El salario real también se contrajo a lo largo y a lo ancho del territorio nacional pero, sobre todo, en los sectores agrícola y minero. Los efectos inmediatos de estos cambios se manifestaron en el deterioro progresivo en las condiciones de vida de la población. Esto, acompañado unido a otros factores políticos, propiciaron la revolución de 1910 (Gollás 1993). Lo de sí la situación económica del país propició la aparición de la revolución es motivo de discusión entre historiadores, economistas y uno que otro colado.

En cuanto al comportamiento global de la economía es posible verificar, con razonable grado de certidumbre, que el periodo revolucionario fue uno de estancamiento asociado a una rápida inflación y al deterioro de los salarios y el empleo.

Podría, sin embargo, también argumentarse lo contrario ya que, para el final de los años 20, aproximadamente, se detectaban también señales inequívocas de un rápido crecimiento de la producción en los sectores manufactureros y comerciales. El crecimiento observado puede atribuirse, en parte, a la transferencia de recursos (ya desde entonces) de las zonas rurales a las urbanas. La caída de los mercados de exportación, propiciada en parte por la depresión económica mundial, llevó a México a una recesión en la industria, la minería, el petróleo y la agricultura comercial. Se puede, también razonablemente argumentar que estos acontecimientos disminuyeron (1) el potencial de importación de la economía, y (2) los ingresos del gobierno que, en su mayor parte los obtenía de los impuestos a las importaciones. Entre 1930 y 1933 los ingresos del gobierno disminuyeron 25% provocando con esto un fuerte descenso en el gasto público.

Los años 40 fueron en su tiempo testigos de la aplicación de importantes políticas que marcarían el estilo del desarrollo económico, cuando lo había. Debe también hacerse notar que las medidas de política económica que se aplicaron contrastaron con las de "sustitución de importaciones" que aplicaron el resto de los países latinoamericanos a sus economías. La meta de esos países era que, mediante el control de divisas, licencias de importación, y otros programas, se orientaron los términos de intercambio a favor del sector industrial.

México, por su lado, no siguió tan rápido, ni tan de cerca, el camino de la sustitución de importaciones, hecho que hizo posible dar apoyo al sector agropecuario.

Por otra parte, en la década de los 30, cabe resaltar la presencia, y Presidencia, del General Lázaro Cárdenas (1934-1940). Su administración se distingue por prestar especial apoyo al gasto en desarrollo económico y social. El énfasis en este tipo de gasto contrastaba con los anteriores en el que en ellos se favorecía el gasto administrativo del gobierno. Debe también hacerse notar que durante la administración del General Cárdenas se construyeron obras importantes de infraestructura en el sector agropecuario pero, sobre todo, se llevaron a cabo programas masivos de distribución de tierras.

En los años que se están narrando se creía que la industrialización debería convertirse en la meta más importante de la política económica del gobierno, aunque no debería abandonarse del todo la orientación económica que sostiene que el desarrollo económico de los países debe apoyarse, primero que nada, en el sector agropecuario. De los recursos que se emplearon, y los programas de apoyo que se aplicaron destacan: (1) los recursos financieros a la agricultura a través de instituciones especializadas; (2) el programa de precios agrícolas de garantía y, (3) inversiones en irrigación y comunicaciones, principalmente en las zonas rurales: Durante el período cardenista la inversión agropecuaria constituía casi el 30 por ciento de la inversión pública total.

La población y el empleo: 1900-1970

El primero censo oficial de población, que se llevó a cabo en México en 1896, registró una población de 12.6 millones de habitantes. Desde entonces se han levantado 9 censos. Por su parte, la expansión demográfica, entre 1895 y 1970, tuvo un crecimiento geométrico promedio de 1.8 por ciento al año. Este ritmo, sin embargo, no se mantuvo. Es así que, a partir de 1900, tomó cerca de 55 años para que la población se duplicara, volviéndolo a hacer en sólo 20 años entre 1950 y 1970.

Por su lado, en la primera década del siglo XX, la tasa anual de crecimiento demográfico fue de sólo 1.1 por ciento, entre otras causas porque muchos mexicanos murieron durante la revolución. El asunto de sobre cuántos realmente murieron en el movimiento armado es, sin embargo, debatido entre historiadores y demógrafos. Según algunos fueron mas los que murieron, solo que no todos fueron contabilizados dado el defectuoso sistema de conteo.

Años después, ya en el período posrevolucionario, la tasa de crecimiento de la población alcanzó la elevada cifra de 3.4 por ciento anual, cifra que advertía, según los conocedores, de que un imparable "baby boon" posrevolucionario se encontraba a la vuelta de la esquina. El "baby boon" era atribuible no se tenga la menor duda, al regreso de las, y de los, revolucionarios a sus hogares.

Por su lado, la aceleración demográfica era explicada por la drástica disminución de la mortalidad que pasó de 25 al millar en los años 20, a alrededor de 8 en 1975. Fue así que la esperanza de vida al nacer aumentó, de 36 años en la población masculina y 37 en la femenina en 1930, a 60 y 64 años respectivamente en 1970. La acelerada tasa de crecimiento de la población se debió también, en parte, a que la fecundidad se había mantenido prácticamente constante desde 1895.

El consiguiente cambio en la estructura de la población por edades significó una carga económica desproporcionada. Así, para 1970, de una población ligeramente superior a 50 millones, 18.5 por ciento eran menores de 4 años, o sea 9.4 millones de niños en ese grupo de edad.

Fue de esta manera como el ritmo de expansión demográfica precipitó desequilibrios en los mercados de trabajo y creó presiones adicionales sobre los recursos de capital y naturales del país. Para satisfacer la demanda de servicios médicos, educativos y habitacionales se requirieron cambios en las políticas de asignación de recursos y de tecnología.

No obstante el rápido crecimiento de PIB (Producto Interno Bruto), el empleo no creció a igual ritmo. Se estima que en 1970 había 5.8 millones de personas sub-

ocupadas, número que representaba casi el 45 por ciento de la fuerza de trabajo del país. De ese total, 60 por ciento se encontraba en el sector agropecuario, 14.4 por ciento en los servicios, 10 por ciento en la industria de transformación, 6.4 por ciento en el comercio y, el resto, en actividades insuficientemente especificadas.

Desde la perspectiva del uso eficiente de los recursos el problema ocupacional de México no es, ni nunca ha sido, el del desempleo abierto, sino más bien el del disfrazado, el oculto, el que ha aumentado, entre otras causas, por (a) el tipo de tecnologías que se aplicaban en la producción, (b) por el tamaño de las empresas y (c) por el lento ritmo de crecimiento de la economía. Dicho de otra manera, la elección tecnológica aceleró el desempleo porque las técnicas de producción que se aplicaron eran del tipo ahorradoras de mano de obra, que son las que crean relativamente menos empleos. Fue así que, ya para los años 70, la ocupación crecía aun ritmo menor que el de la fuerza de trabajo. Fue en esta época también cuando el desempleo, encubierto o subempleo, alcanzaba en sectores como el de la agricultura, a más del 60% de la población económicamente activa dedicada a esa actividad.

Ahora se acepta que en esos años el sector industrial también absorbía poca mano de obra, y que el grueso del contingente de la migración rural-urbana se refugiaba en los servicios y en trabajos urbanos de baja productividad como el servicio doméstico, vendedores ambulantes, limpiacoches, prostitución, etc.

Más adelante, ya en los 40, los objetivos de la política económica cambiaron a la construcción de obras de infraestructura como carreteras, ferrocarriles, y telecomunicaciones, así como a la producción de energía eléctrica y explotación de petróleo. La meta de esta política era la construcción de obras que asegurarán al sector privado un suministro continuo y barato de insumos.

La política económica de entonces puso también atención al desarrollo de la inversión privada, que se pensaba, a su vez estimularía, la industria y a la agricultura comerciales. La política económica de entonces se proponía de esta manera asegurar a la industria incipiente ganancias elevadas, así como crear mercados donde los precios de los factores trabajo y capital los hicieran posibles. Estas medidas se ponían en marcha en el contexto de un esquema más amplio de desarrollo económico que incluiría la protección a la industria nacional de la competencia exterior. Los objetivos propuestos se llevarían a cabo: (1) mediante políticas fiscales favorables; (2) autorizando exclusivamente aumentos reducidos en los salarios reales; (3) manteniendo bajo el precio de los energéticos; (4) construyendo grandes obras de infraestructura para la industria y la agricultura comerciales; (5) aplicando políticas crediticias favorables al sector manufacturero y a la agricultura comercial; y (6) estableciendo programas que estimularan la importación de maquinaria y equipo.

Conviene a nuestros propósitos dividir en dos el período de 1940 a 1970. El primero, de 1940 a 1954 y, el segundo, de 1955 a 1970. En cada uno de estos periodos se observaban estilos diferentes de como financiar el desarrollo. Así, de 1940 a 1954 por ejemplo, se acudió al ahorro interno, mientras que, de 1955 a 1970, se procuró financiamiento externo. Al primer periodo lo caracterizó la estabilidad de precios y políticas anti-inflacionarias, mientras que, al segundo, la inflación y la inestabilidad de precios. La estabilidad de precios en la economía se convertiría, años después, en la meta central de la política económica al grado de que, para alcanzarla, en ocasiones se obstaculizó el desarrollo económico general. El fetiche de la estabilidad de precios a cualquier precio se había convertido en un fin en si mismo.

Por otra parte, la política de financiamiento deficitario (cuando el gobierno gasta más de lo que capta en impuestos) se aplicó cuando la relación entre la carga fiscal y el PIB era muy baja (9%) y cuando el déficit público era relativamente grande y difícil de disminuir con financiamiento externo. La posición de México en el mercado internacional de capitales era entonces, como ha sido en otras ocasiones, precaria, entre otras razones por el terror que todavía inspiraban en el exterior las políticas nacionalistas que siguieron a la expropiación petrolera de 1938.

Se puede así decir que, desde el comienzo de la década de los 40, hasta los primeros años de los 50, la política de estímulo a la industrialización se aplicó mediante tarifas, subsidios y devaluaciones dirigidas a estimular una mayor participación del sector privado, así como para conservar una posición competitiva de los bienes mexicanos en el exterior.

La política de estímulos fiscales para el desarrollo industrial se apoyó en la Ley de Fomento de Industrias de Transformación expedida en 1945. Más tarde, ya en la segunda mitad de los años 50, la política de apoyo a la sustitución de importaciones se realizó mediante el control directo de licencias de importación y facilidades crediticias.

Más adelante, en 1955, se aprobó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias que otorgaba diversos tipos de franquicias y reducciones en el pago de impuestos, tanto a las industrias de artículos no elaborados en México, como a las que operaban en ramas económicas donde la producción nacional no era suficiente para abastecer la demanda interna. En el contexto de estas políticas se dieron también estímulos fiscales de depreciación acelerada para aquellas empresas mexicanas que invirtieran en maquinaria producida en el país.

La ampliación del conjunto de bienes que requerían de licencia de importación fue otro medio que se empleó para estimular la producción industrial nacional. La proporción del total de importaciones que requerían licencia aumentó de 38 por ciento en 1956 a 65 por ciento en 1964. Los permisos de importación fueron instrumentos proteccionistas poderosos que garantizaron el mercado a la industria nacional.

Por su parte, la inversión extranjera en México creció en esos años también protegida, y estimulada, por las políticas generales de industrialización. El incentivo, nada novedoso, que se eligió para convencer a la inversión, nada novedoso, que se eligió extranjera a venir a México, fue hacer posible que su nivel neto de ganancias fuera considerablemente más alto que el que se obtenía en otros mercados internacionales, especialmente en los de Estados Unidos.

Los vaivenes del desarrollo agrícola

En el periodo conocido como el de "industrialización vía sustitución de importaciones" se hicieron importantes transferencias de recursos de la agricultura al resto de la economía. Estos movimientos fueron consecuencia de las políticas fiscales, monetarias y de precios mencionadas. En particular, los movimientos de capital, y los de otros recursos, se llevaron a cabo mediante políticas fiscales y de gasto que modificaron los precios relativos en la economía. Los así llamados términos de intercambio intersectoriales (Gollás, 1999) fueron también modificados.

Fue así como el sistema fiscal, entre 1942 y 1946, asignó, por medio del gasto público en el sector agrícola, más recursos de los que captó por impuestos en ese

sector. Durante ese periodo la inversión pública en el sector agrícola significó, en promedio, el 20 por ciento de los recursos anuales totales invertidos por el gobierno. En contraste, de 1957, hasta los primeros años de la primera década de los 70, el gasto público en la agricultura fue menor que el monto de los impuestos obtenidos en ese sector. Desafortunadamente, a partir de 1957 la inversión pública agrícola paulatinamente empezó a disminuir hasta llegar, entre 1963 y 1964, a representar únicamente el 7 por ciento del total de la inversión pública federal.

Como ya se señaló, en México el sistema bancario, se utilizó como un poderoso instrumento de transferencia de recursos del sector agrícola al resto de la economía. Así, por ejemplo, de 1942 a 1962 el sector agropecuario aportó casi una quinta parte del total de los recursos captados por el sistema bancario. Durante ese largo periodo únicamente en 9 años el saldo de los recursos canalizados a ese sector fue favorable al agrícola. En 1960, por ejemplo, se canalizaron a la industria mediante el sistema bancario poco más de 20,000 millones de pesos y, a la agricultura y la minería 5,800 y 63 millones respectivamente. Para 1972 la industria había recibido 101,000 millones de pesos, la agricultura 22,000 y la minería 3,900. De estas cifras se desprende que en 1960 la industria había recibido tres veces más crédito que la agricultura y que, para 1970, esta relación había aumentado a 4.

En párrafos anteriores se destacó que la inversión en obras de irrigación fue, por muchos años, el componente más importante de la inversión agrícola, y que las obras se habían construido en las regiones donde se detectaba un mayor potencial de crecimiento o se había llegado a cierto grado de desarrollo. Los proyectos de gran irrigación se concentraron en las regiones norte, noreste y noroeste debido a que en ellas la irrigación era menos costosa y razonable la posibilidad de aumentar el producto agrícola por medio de la irrigación. Por otra parte, algunos de los estudiosos de estos temas concluían que no había sido casual el hecho de que las principales obras de irrigación se construyeran en los estados donde habían nacido los más importantes jefes revolucionarios y políticos del país.

Los agricultores de riego, entre tanto, recibían los beneficios de los programas de asistencia técnica del gobierno y, poco después, también el respaldo financiero del sector privado. Fue en las regiones de riego donde también se incrementó el uso de insumos para mejorar los rendimientos de la tierra incrementó el uso de insumos para mejorar los rendimientos (fertilizantes, semillas mejoradas, insecticidas, etc.), y donde se inició un proceso de mecanización agrícola tendiente a ahorrar mano de obra en las labores agrícolas. Estas técnicas de producción contribuyeron, años más tarde, a la consolidación del desempleo masivo en el campo mexicano. Por otra parte, no requiso de mucha investigación darse cuenta de que el gobierno asignaba entonces cada vez más recursos a la agricultura de exportación y, relativamente menos a las empresas agrícolas privadas y ejidos que producían para el mercado interno.

Así, paralelo al reparto agrario, se iniciaron obras de irrigación y de comunicación que complementaron el apoyo crediticio, la investigación agropecuaria y la asistencia técnica en zonas específicas. Parte de las regiones áridas y semi-áridas del norte fueron las beneficiarias principales de estas políticas, y donde se desarrollaron empresas agrícolas modernas orientadas al mercado externo. Por su lado, las zonas temporaleras, las que comercializaban su producción para el consumo nacional, quedaron al margen de la inversión gubernamental y su crecimiento se estancó casi por completo.

Fue así como el esfuerzo en la investigación agrícola de entonces se dirigió prioritariamente a mejorar cultivos y a perfeccionar métodos de producción aplicables a la agricultura moderna, y, rara vez a la tradicional. La investigación agrícola, en su mayor parte subsidiada por las fundaciones Rockefeller y Ford, y apoyada por el gobierno mexicano durante los años 50 y 60, careció del apoyo necesario para realizar la investigación pertinente al sector tradicional. Conviene aquí reiterar que la dualidad agrícola de hoy es solo el resultado de las políticas de inversión, riego, crédito y tecnológicas que ayer se aplicaron. Se está cosechando valga la metáfora agronómica, lo que ayer se sembró. Conviene inspeccionar más de cerca algunas cifras que ilustran el estado de la economía, y de la agricultura en el período 1940-1970.

Durante los primeros años de la década de 1940 casi las dos terceras partes de la población de México se dedicaba a una agricultura cuya producción equivalía al 18 por ciento de un PIB que crecía al 4.5 por ciento anual. Para 1970 ya menos de la mitad de la fuerza de trabajo se dedicaba a esta actividad, y lo que producía equivalía apenas al 11 por ciento de un PIB que crecía a la tasa de 4.9 por ciento, muy parecida a la que se tuvo en 1940.

Debe por su parte, recordarse que, desde 1940, aproximadamente, el sector manufacturero ya empleaba alrededor del 13 por ciento de una fuerza de trabajo que producía el 19 por ciento de un PIB que aumentaba a la tasa anual aproximada de 6.3 por ciento.

Para 1970, 16 por ciento de la fuerza de trabajo se dedicaba a actividades agrícolas, y su producción equivalía al 26 por ciento de un PIB que crecía a la tasa anual de casi 9 por ciento. Los subsectores de la construcción, y el de los servicios, aumentaron su participación relativa en el producto total, permaneciendo rezagado únicamente el sector de la minería cuya participación en el período disminuyó. El PIB total crecía entonces a tasas que fluctuaban entre el 4 y 7.5 por ciento anual.

Las exportaciones agrícolas, por su parte, eran en 1960 el 43 por ciento de las exportaciones de mercancías, mientras que, para 1972, representaban solamente el 29 por ciento. En contraste, en 1960, los minerales exportados constituían el 22.5 por ciento de las exportaciones que, en 1972, fueron únicamente el 12%. El cambio en la estructura de las exportaciones puede atribuirse, más que nada, a los cambios que se dieron en la composición de las exportaciones manufactureras las que, de representar en 1960, el 5% de las exportaciones totales, para 1972 habían aumentado a ya casi el 26 por ciento.

En 1960 los bienes de consumo, durables y no durables, constituyeron el 19% de las importaciones de mercancías, mismas que, para 1971, disminuyeron al 22%. En 1960 las importaciones de bienes utilizados en la producción (materias primas, energéticos, y bienes de inversión) representaron el 81 por ciento de las importaciones totales que sin embargo, luego disminuyeron a 78 por ciento en 1971.

Ante esta situación de nuestro comercio a nadie sorprendió que la cuenta corriente (diferencia entre exportaciones e importaciones) se deteriorara de manera alarmante: en 1940 el déficit era de menos de medio millón de dólares, cifra que, para 1972, había alcanzado la cifra de mil millones de dólares.

En relación a los precios, cuyo nivel y estabilidad se habían convertido para muchos en la meta más importante de la política nacional, crecieron lentamente: de 1965 a 1970 lo hicieron a la tasa aproximada de 4.2 por ciento anual.

No obstante la más que aceptable tasa de crecimiento global de la economía, no fue posible evitar que las medidas que se aplicaron provocaran graves desequilibrios regionales y sectoriales. Entre los ubicuos y perniciosos problemas destacaban el desempleo y la desigual distribución del ingreso. Veamos como se manifestaron estos cambios en la economía mexicana de entonces, sobre todo en la agricultura.

En el período que va de 1940 y 1970 todos los estados del país mostraban que una elevada proporción de su población se dedicaba a la agricultura, y que el valor por hombre ocupado en ella era sistemáticamente menor que en el industrial. Los estados más ricos alcanzaban ingresos per capita de hasta cuatro veces más que los de los estados más pobres. Esta diferencia se acentuaba, obviamente, si la comparación se hacía con estados tan pobres como Chiapas, Oaxaca, Guerrero, y Michoacán. Dicho de otra manera, la diferencia en el valor de la producción de los estados ricos y pobres se hacía cada vez más pronunciada.

El crecimiento económico siguiendo el camino de la industrialización se inició en México apoyándose en una fuerza de trabajo calificada para llevar a cabo, en el mejor de los casos, tareas agrícolas de poca exigencia educativa o tecnológica. No obstante, por extraña pretensión, la política de crecimiento del país se guió hacia la industrialización, estrategia que resultó a la larga costosa, inequitativa e ineficaz. Hoy es difícil explicar porqué un país con una población activa agrícola equivalente al 40% del total de su población, concentró su esfuerzo educativo, tecnológico, y de crecimiento en la industria, el comercio y los servicios de los medios urbanos. El panorama educativo lo era entonces, como lo es hoy, dramático, todavía en épocas recientes, en 1940, el 58 por ciento de la población mayor de 6 años no sabía leer. A pesar de que para 1970 esta proporción había descendido a 24%, el analfabetismo funcional (la proporción de personas cuyo aprendizaje se pierde por falta de funcionalidad de los conocimientos) alcanzaba niveles elevados.

Ajustes macroeconómicos: 1970-1994

El comportamiento histórico de las principales variables macroeconómicas de México empezó a cambiar de manera notable desde mediados de los años 70. Específicamente, el gasto del gobierno aumentó sin que se incrementara la captación de impuestos, situación que trajo como consecuencia que el déficit fiscal creciera paralelo al déficit de la cuenta corriente con el exterior. La velocidad a la que crecían los precios (inflación) aumentó también. La crisis económica de esos años con frecuencia se atribuye a la aplicación de políticas identificadas con el llamado "desarrollo económico hacia dentro". Las medidas de política de este enfoque se distinguen por dar énfasis en la necesidad de orientar la producción hacia el mercado interno con el consecuente descuido de los mercados externos.

Ante el problema de la disminución del crecimiento de la economía en los primeros años de la década de los 70, en parte atribuible al deterioro de los precios del petróleo en 1973, el gobierno mexicano reaccionó aumentando el gasto público e interviniendo más en la economía.

Estas medidas significaron un cambio importante en la filosofía política y económica del gobierno. Se creía entonces que si el gobierno controlaba una parte importante de la inversión nacional, y sí se expropiaba los sectores "estratégicos"

clave de la economía como la energía, el acero, las comunicaciones, la banca, etc., y si, además, se supervisaba de cerca el funcionamiento de los precios, se lograría un país próspero, equitativo y menos vulnerable a presiones políticas por parte de los sectores privados nacionales y extranjeros.

Por otra parte, la matanza de estudiantes en 1968, y el brote de focos guerrilleros que le siguieron, presionaron al gobierno de entonces a incrementar el gasto público, sobre todo el que se refería al renglón llamado "gasto social". La política de que el gobierno controlara más y más la economía hizo que creciera el número de empresas propiedad del estado, y que se establecieran más y más regulaciones y trámites.

Así las cosas, al poco tiempo de aplicar estas medidas, el peso se devaluó 40%, el PIB disminuyó su crecimiento y la inflación creció. Por primera vez en 20 años el gobierno mexicano tuvo la necesidad de acudir a solicitar del Fondo Monetario Internacional para estabilizar sus cuentas con el exterior.

No todos los factores que contribuyeron a la crisis económica de 1976 fueron internos. La recesión mundial, que siguió al incremento de los precios del petróleo en 1973, afectó de tal forma a la economía que, según expertos, el desequilibrio en la balanza de pagos de 1975 se debió, sobre todo, a este "shock", y sólo en menor medida a otros factores.

La recesión de 1976 duró poco. Pronto se descubrieron reservas de petróleo que liberarían a la economía de restricciones financieras externas y estimularían la inversión privada.

Sin embargo, los hechos no ocurrieron así. Poco después, a mediados de 1981, el estado de la economía era lamentable y, para agravar la situación, el precio del petróleo continuaba bajando. Desafortunadamente el gobierno de entonces no tomó las medidas necesarias para corregir el desbarajuste económico al que con tanto gusto, ahínco y patriotismo había contribuido. El gabinete económico nunca se puso de acuerdo en si devaluar o no, ni sobre cómo reducir las desenfrenadas importaciones.

Debe resaltarse, por otra parte, el hecho de que la caída de los precios del petróleo tuvo como consecuencia benéfica desenmascarar desequilibrios e ineficiencias que antes se ocultaban tras la seductora cortina del petróleo. Se pensaba que con tanto petróleo podíamos seguir siendo ineficientes sin destruir el país. Sin embargo, los desajustes macroeconómicos que siguieron a la crisis no lo verificaba así. La quiebra de numerosas empresas que habían contraído deudas con dólares baratos, esto es a una tasa de cambio sobrevaluada, no lo demostraban así. Desgraciadamente, esos mismos dólares baratos servirían, poco después, para comprar importaciones de todo tipo. Por su parte, el esperado y nunca materializado, retorno de la economía mundial de entonces a niveles de precios más realistas acabó con ese sueño, y con aquel de que disponíamos de una oferta ilimitada de petróleo.

Fue así que, debido a la situación económica mundial, y a la ausencia de una política nacional bien definida para enfrentarse al derrumbe de los precios del petróleo, que se inició en México una masiva fuga de capitales: en 1981 huyeron del país 11.6 mil millones de dólares. Frente a esta emergencia el gobierno respondió aplicando dos desafortunadas medidas: (1) mantuvo fija la tasa de cambio, y (2) solicitó, y obtuvo préstamos externos de corto plazo para pagar sus deudas.

Aún así, para los primeros meses de 1982 el precio del petróleo seguía en picada, y las inversiones continuaban abandonando el país. Todo esto ocurría, además, en medio una crisis financiera cuya estructura indicaba que casi el 50% de la deuda tenía que pagarse, y pagarse ya.

Los siguientes son algunos de los acontecimientos económicos más importantes de 1982: (1) una drástica devaluación del peso; (2) una acelerada disminución de la actividad económica (el PIB creció sólo a 0.6 por ciento en ese año); (3) una inflación de casi 100% anual; (4) la disminución de las reservas a sólo 18 mil millones de dólares (aproximadamente lo que, en promedio, se importaba de mercancías en un mes en 1982) y; (5) un descomunal caos en los mercados financieros nacionales y extranjeros.

Las causas de la crisis de 1982 fueron múltiples, y no todas ellas aceptadas por los conocedores, salvo tal vez aquella de que la causa principal de la crisis la tuvo la política expansionista del gasto del gobierno que llevó a una elevada inflación y a un desequilibrio creciente en la balanza de pagos. Sólo años después nos percatamos que los efectos de la crisis, y tal vez sus causas, podían haberse corregido, o cuando menos atenuado, pero esto no se hizo. Entre las medidas alternativas que podían haberse aplicado suelen mencionarse ajustes fiscales más severos, y el control de algunos precios clave, como el de la tasa de cambio.

De cualquier manera, por estas y otras razones que desconocemos, el "boom" petrolero de aquellos años no beneficio a la mayoría de los mexicanos. Por lo contrario, las políticas que se aplicaron llevaron al país a una grave crisis económica y a una mayor desigualdad y desesperanza. Señalemos otras características de las variables de la economía de entonces.

De entre algunos factores internos que también contribuyeron a la crisis de 1982 sobresalen tres: (1) la expansión del gasto público, (2) las tasas de interés reales negativas y (3) la apreciación de la tasa de cambio que estimuló el gasto externo (importaciones). Además de los factores ya mencionados deben señalarse otros que, probablemente, también nos puedan ayudar entender mejor la crisis de 1982: (1) un año de elección presidencial; (2) incertidumbre respecto a políticas económicas bien definidas; (3) aplicación de medidas populistas como la de nacionalizar (expropiar) los bancos y establecer controles al capital; (4) dificultades para obtener los préstamos con que pagar los intereses sobre préstamos hechos con anterioridad; (5) la moratoria de la deuda; (6) el déficit en el comercio y, (7) una creciente inflación.

Fue en estas condiciones como la administración de Miguel De la Madrid (1982-1988) arrancó enfrentándose a una aguda crisis económica y de confianza de la población hacia el gobierno y hacia el futuro del país. A esta administración le tocó la difícil tarea de corregir los enormes desajustes fiscales y monetarios del sexenio anterior, así como enfrentarse a un grupo intransigente de acreedores bancarios internacionales. El más difícil problema, sin embargo, era ser presidente de un grupo cada vez más numeroso de mexicanos descontentos, gruñones y desconfiados.

Con el propósito de revertir la salida de capitales que habían huido del país, el gobierno estableció medidas que, se creía repatriarían capitales y atraerían nuevos. Esto se lograría convenciendo al sector privado, nacional y extranjero, de que la economía mexicana era viable. La meta más inmediata e importante en esta estrategia era, sin embargo, era convencer al gobierno de Estados Unidos, y al mundo

entero, de todo lo que México había logrado en materia económica. De otra manera no se llegaría a ninguna parte.

Desafortunadamente, y a pesar de los programas, los esquemas y estrategias de todo tipo, el crecimiento económico nos eludía, ya fuese porque las políticas que se aplicaron no eran las apropiadas, o porque nuestro talento para persuadir era muy limitado.

Para enfrentarse a estos problemas el gobierno decidió, además de los anteriores, aplicar dos medidas de largo alcance: (1) expropiar en 1990 los bancos con el fin de estimular el regreso de capitales a México y (2) iniciar las negociaciones sobre un pacto económico que se llamaría Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), también conocido como NAFTA, acrónimo del North American Free Trade Agreement entre México, Canadá y Estados Unidos. Estas medidas restablecieron, en parte, la confianza del sector privado en el gobierno y en la economía. Se estima que, de enero a septiembre de 1991, el monto del flujo de capitales que regresaron a México fue de alrededor de 15 mil millones de dólares.

La crisis del 94

Entre 1994 y 1995 la economía de México experimentó la peor recesión de la que se haya tenido memoria. Baste señalar que el PIB entre esos dos años disminuyó 6.2%, y que las exportaciones, aunque crecieron, fueron insuficientes para compensar la reducción de la demanda interna. No obstante esta grave situación, el gobierno mantuvo un cauteloso optimismo que incluía la creencia de que la economía crecería al 4% en 1996.

Por otra parte, en 1994 como consecuencia de la crisis de ese año, los salarios reales; el subempleo y las cifras de pobreza, sobre todo de la rural, indicaban que se había acentuado la ya desigual distribución del ingreso en México. Esto tal vez sea cierto, aunque quien sabe, ya que nunca se divulgó. La estrategia del gobierno de entonces era crecer primero para distribuir después. Quien sabe.

En cumplimiento con los tiempos que dicta la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, el nuevo gobierno del viejo partido anunció, en mayo de 1995, un programa estratégico, el Plan Nacional de Desarrollo. Este plan delineaba la orientación general de la política económica y acompañaba proyecciones globales de las variables clave para el período presidencial de seis años que acababa de iniciarse.

Se puede afirmar hoy, con razonable grado de certeza, que en 1995 las exportaciones de bienes y servicios estimularon de manera significativa la actividad económica global. En ese año las exportaciones crecieron 36%, casi el doble de lo que lo habían hecho en 1994, año en que el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) había sido puesto en operación.

A pesar de que durante la década de los 80 la población rural creció más lentamente que el PIB agrícola, (incluida la ganadería y la silvicultura), la pobreza continuaba ampliándose en las áreas rurales. No debe, por otra parte olvidarse de que casi una cuarta parte de la fuerza de trabajo en el país se dedicaba entonces a actividades agrícolas, ni de que su contribución al PIB era de menos del 10 por ciento.

La agricultura y la sustitución de importaciones

La estructura de la planta industrial de México se configuró hasta 1960, durante el período llamado de crecimiento inflacionario, con los estímulos de la política de

“sustitución de importaciones”. Se daba este nombre a un conjunto de medidas que se dirigían a producir en el país aquellos bienes, principalmente de consumo, cuyo suministro importado provocaba un deterioro comercial con el exterior. Se pensaba que de esta manera, además de atenuarse el desequilibrio comercial, se estimularía la inversión, la producción y el empleo.

¿En qué tanto se alcanzaron en México los objetivos de las políticas de sustitución de importaciones? Algunos estudios (Little, Scitovsky, Scout, 1970, y también Bergsman, J., 1970) señalan que en 1950, y en 1960, la proporción de la oferta total de bienes cubierta por importaciones era mayor en los bienes de capital (66.5 % y 54.9 %) que en los de consumo (2.4 % y 1.3 %). Dicho de otra manera, las conclusiones de estos estudios muestran que en México, en los años 50, el 66.5 por ciento, aproximadamente, de la oferta total de bienes de capital era importado. Para 1960, después de diez años de aplicar la política de sustitución de importaciones, este porcentaje había disminuido a 54.9 por ciento, es decir, únicamente 11.6%. Magros resultados de 10 años de una política de sustitución de importaciones.

En este período se observaba también que las necesidades financieras del programa de industrialización, y la mayor rentabilidad industrial, dejaban sin estímulo a la formación de capital en otras actividades, en particular en las primarias, incluyendo claro está a la agricultura. La inversión pública en la industria, por ejemplo, se dirigió a la construcción de la infraestructura de apoyo. Las instituciones financieras de desarrollo, por su lado, orientaron el grueso de sus actividades a la industria (los bancos privados, y NAFINSA, entre otros).

Fue de esta manera como empezaron a aparecer en la economía desequilibrios sectoriales que minaron las posibilidades de sostener el crecimiento de la producción de bienes básicos y que, finalmente, anularon la capacidad de exportación en renglones agropecuarios clave. La industrialización, en su afán de formar capacidad de producción industrial interna, sin haber alcanzado autosuficiencia ni competitividad externas, descuidó el potencial económico agropecuario, externo e interno.

Debe asimismo recordarse que, en el período de la sustitución de importaciones, la agricultura dispuso de un amplio margen para la producción de alimentos, sin necesidades urgentes de elevar los rendimientos de la tierra mediante el uso de maquinaria y mejoradores químicos. Las técnicas intensivas en el uso de mano de obra en la agricultura eran suficientes, y permitieron la producción de excedentes exportables. Esto hizo posible mantener bajo el costo de los bienes de alimentación y explica, en parte, el retraso en el establecimiento de ramas productoras de maquinaria e insumos intermedios para el sector agropecuario.

Estructura y funcionamiento de la agricultura

Por lo que toca al funcionamiento, y a la importancia, que la agricultura tiene en la economía, numerosos indicadores dan cuenta de ello.

Una de las características que, por ejemplo, distingue al sector agrícola de otros en la economía, es la de que su producción, como porcentaje del PIB, tiende a disminuir. Por lo que a la contribución de la agricultura al PIB se refiere, esta se redujo, de 9% en 1960, a alrededor del 5% al final de la década de los noventa. Si se considera al sector agropecuario en su conjunto (incluyendo a la agricultura, la

ganadería, la silvicultura y la pesca), su aportación del PIB disminuyó, de más de 17% en 1960, a solamente 9% a finales de la década de los 90.

Otra característica sobresaliente de la agricultura como ya se dijo antes, es el comportamiento de su población: de representar el 52% del total en 1960, alcanzo únicamente el 29% en 1990.

En contraste con lo que ocurre en países de similar desarrollo económico donde la población que se dedica a las labores agrícolas es cada vez menor, en México no sucede así. Se calcula que casi un tercio de la población de México se localiza en un sector que produce menos del 10% del producto (PIB). Lo que sigue son explicaciones, aunque parciales, que pueden ayudar a explicar este comportamiento de la agricultura.

Entre las metas explícitas, o implícitas, de la Revolución Mexicana, además de la de defender y poner en práctica el lema de la no-reelección a cargos públicos, estaba la de repartir la tierra entre los campesinos (Gollás, 1965). La mayor parte de las tierras por distribuir estarían sujetas al régimen jurídico de la pequeña propiedad, o al del ejidal, individual o colectivo según las costumbres del lugar. Se confiaba, por otra parte, que la tierra por repartir se obtendría del fraccionamiento de latifundios, (grandes extensiones de tierra generalmente subutilizadas), o de la habilitación de terrenos no utilizados propiedad de la nación (terrenos baldíos).

¿Cuál ha sido el comportamiento, económicamente hablando, del ejido? Según numerosos estudios nacionales y extranjeros, sobre este tema, es correcto afirmar que, salvo contadas excepciones, a lo largo de su historia los ejidos se convirtieron en unidades de producción agrícola pobres, e improductivas. A continuación se dan algunas de las razones de ello.

Para empezar, al ejido lo caracteriza el minifundio y el atraso tecnológico. Por minifundio se entiende aquí una explotación agrícola que, por su reducido tamaño, no es costeable para su cultivo aplicar una tecnología moderna que le permita al ejidatario, o al pequeño propietario, obtener un ingreso decoroso para la alimentación, vivienda y educación de él y el de su familia. El presidente Lázaro Cárdenas intentó, sin éxito, desterrar la baja productividad de los ejidos ofreciéndoles más apoyos y promoviendo su organización en ejidos colectivos de escala apropiada. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos, y de las buenas intenciones del gobierno, de los ejidatarios y del General, la productividad nunca se incrementó tanto como en otras formas de propiedad.

En 1980 fueron censadas en el país 3 millones 292 mil explotaciones agrícolas y casi 92 millones de hectáreas. El 91% de las unidades cultivaba el 16% de la superficie total, mientras que el 9% restante cultivaba el 84%.

En 1991 en México se registraron 3.8 millones de explotaciones agrícolas, de las que 2.7 millones eran ejidales, 1 millón trabajaban tierras privadas y 0.1 millones compartían ambos tipos de propiedad. En 1991 el tamaño promedio de las explotaciones agrícolas en México era de 25 hectáreas (INEGI, 1994). Como contraste, cabe señalar que la superficie promedio de una empresa agrícola en E. U. en 1997 era de casi 500 hectáreas (Ver Cuadro 1).

Cuadro 1. E. U. Tamaño promedio de las empresas agrícolas

AÑO	HECTÁREAS
1930	157

1964	352
1997	487

Fuente: Bureau of Economic Analysis, U. S. Department of Commerce y USDA; Scientific American (Latinoamérica), S. De R. De C.V. México, septiembre de 2002.

En cuanto a la división de la tierra entre privada y ejidal se encontró que, en 1980, el 80% de la superficie clasificaba como perteneciente al sistema privado de tenencia, mientras que el restante 20%, era de usufructo ejidal. Debe, por otra parte, también señalarse que en las explotaciones privadas la distribución de la tierra se encontraba muy concentrada: en 1980 el 56% de las explotaciones privadas eran dueñas de apenas el 1.3% de la superficie privada total.

Por otra parte, debe resaltarse el hecho de que la distribución de la tierra ejidal estaba entonces distribuida de manera bastante más equitativamente que la privada: el 68% de las unidades agrícolas (587 mil 947 parcelas) eran propietarias de 1.7 hectáreas de labor promedio. En el régimen de tenencia ejidal, por su lado, el 68% de las unidades (1 millón 416 mil 180 parcelas) usufructuaba, en promedio, 2.4 hectáreas de labor. Estos números significan que, si bien el problema del minifundio es igualmente serio en los dos tipos de tenencia, en el ejidal afecta a más agricultores.

Irrigar la tierra agrícola no ha sido es práctica común en México. En 1970 la superficie que disponía de riego representaba apenas el 16% de la superficie de labor, y la sexta parte del total de las unidades de cultivo.

La aparición de la dualidad agricultura moderna y tradicional se origina, en gran parte, por la disponibilidad de agua.

Las grandes obras de irrigación, en zonas específicas del país, sentaron las bases para el establecimiento de un sector agrícola de alta productividad, y para otro ineficiente y pobre. Algunos autores van más allá y aseguran que los criterios seguidos en la construcción de las obras hidráulicas fueron principalmente dictados por la ingeniería de los proyectos, de la que estaba ausente cualquier consideración sobre el empleo o desigualdad que se habría de generar.

Fue de esta manera como en las zonas de riego, y en las de buen temporal se asienta la agricultura moderna, y en donde se dan las diferencias de ingreso agrícola más pronunciadas. Los predios de temporal (77%) reciben el 44% del ingreso agrícola y los de riego, que son menos de la quinta parte, reciben más de la mitad (56%). Se calcula que en las zonas de riego el ingreso medio de los agricultores es más del triple del de las áreas de temporal y, en los distritos de riego, es de más de cuatro veces. La diferencia entre las dos agriculturas está en relación directa con el empleo y la tecnología. Las zonas de riego emplean dos veces más fuerza de trabajo por hectárea que las de temporal y, en algunas, la ocupación por hectárea es de hasta de dos y media veces. Estas cifras confirman lo antes dicho sobre la importancia del riego como factor que explica las disparidades de ingreso entre tipos de agricultura.

Aunque si bien es cierto que las primeras obras de electrificación, paralelas a las hidráulicas, amortizaron las inversiones, el destino de los fondos obtenidos no fue necesariamente agrícola, sino de fomento industrial y de electrificación. Las políticas de colonización, y de distribución de las obras de riego, carecieron de compromiso alguno sobre lo que se habría de cultivar en ellas, o, sobre la forma de mecanización ulterior en este tipo de agricultura. Obviamente no hubo en estas políticas

consideraciones sobre el empleo y la distribución del ingreso, más allá de la derrama directa de fondos de la obra misma.

En cuanto al tipo de cultivo que se sembraba las unidades pequeñas de 5 hectáreas, o menos, de cualquier tipo de tenencia, ejidal o privada, ocupaban, aproximadamente, las tres cuartas partes de su superficie en el cultivo de bienes básicos. En cambio, las unidades privadas grandes ocupaban en estos cultivos tan sólo un tercio de su superficie. Esto obedece a que, como ya antes se dijo, los minifundios auto-consumen la mayor parte de su producción y comercializan sólo una parte mínima de la cosecha.

En cuanto a las retribuciones al trabajo se calculó que las unidades privadas, de más de 5 hectáreas, remuneraban con mejores salarios que los minifundios. En 1970 las unidades grandes pagaban más de 7 mil pesos anuales a sus trabajadores permanentes, mientras que las pequeñas sólo 4 mil, es decir, las unidades grandes pagaban a sus empleados permanentes 45% más de lo que recibían los trabajadores de unidades pequeñas. Por lo que concierne a los trabajadores eventuales (jornaleros), la diferencia es todavía más marcada: las unidades grandes pagaban 2 mil pesos al año por trabajador eventual, mientras las pequeñas solamente 551 pesos.

En cuanto a la creación de empleos las unidades grandes contrataban, en promedio, a 4 trabajadores por hectárea, mientras que las pequeñas solamente a 2. Estas cifras confirman, en general, lo esperado: las unidades grandes crean relativamente más empleos y remuneran mejor a sus trabajadores que las pequeñas.

Por lo que se refiere a la aplicación de insumos agrícolas modernos, sólo el 35 por ciento de las explotaciones privadas utilizaban tractores, el 31 por ciento semillas mejoradas, el 57 por ciento aplicaron fertilizantes químicos y sólo el 7 por ciento se benefició de algún tipo de asistencia técnica. En cuanto al número y tamaño de las explotaciones agrícolas sólo aparecían censadas 117 000 con 50 ó más hectáreas que pudieran considerarse empresas esencialmente comerciales, mientras que, en el otro extremo, se registraban 453 000 explotaciones agrícolas de 2 hectáreas o menos. Estas cifras contrastan con lo que se observa en la agricultura de E. U. donde la tendencia es a la integración de las empresas y no a su pulverización. (Ver Cuadro 3).

Como ya se ha dicho lo largo de este trabajo, por largo periodo la agricultura mexicana tuvo un desempeño encomiable. Entre 1940 y 1965 la producción agrícola creció a una tasa promedio anual de 5.7%. Aún más, no obstante el acelerado crecimiento de la población, el producto per capita aumentó en alrededor del 2% anual en el período.

Por su lado, entre 1950 y 1960 el área cultivada creció al 3% anual, dando así oportunidad a que se ampliara el uso de las técnicas de cultivo que propician el crecimiento de los rendimientos por hectárea. El riego, el desarrollo de variedades de alto rendimiento, y el mayor empleo de fertilizantes, permitieron diversificar la elección de cosechas.

A partir de la segunda mitad de la década de los sesenta la situación cambió. Entre 1967 y 1980 la producción agrícola creció a una tasa promedio anual de 2.3%, menor que la tasa de crecimiento de la población (de alrededor de 3.5% en ese periodo). Desde entonces el crecimiento agrícola ha disminuido, como lo demuestra el hecho de que, entre 1982 y 1987 la producción aumentó, en promedio, a sólo 1.6 % anual.

consideraciones sobre el empleo y la distribución del ingreso, más allá de la derrama directa de fondos de la obra misma.

En cuanto al tipo de cultivo que se sembraba las unidades pequeñas de 5 hectáreas, o menos, de cualquier tipo de tenencia, ejidal o privada, ocupaban, aproximadamente, las tres cuartas partes de su superficie en el cultivo de bienes básicos. En cambio, las unidades privadas grandes ocupaban en estos cultivos tan sólo un tercio de su superficie. Esto obedece a que, como ya antes se dijo, los minifundios auto-consumen la mayor parte de su producción y comercializan sólo una parte mínima de la cosecha.

En cuanto a las retribuciones al trabajo se calculó que las unidades privadas, de más de 5 hectáreas, remuneraban con mejores salarios que los minifundios. En 1970 las unidades grandes pagaban más de 7 mil pesos anuales a sus trabajadores permanentes, mientras que las pequeñas sólo 4 mil, es decir, las unidades grandes pagaban a sus empleados permanentes 45% más de lo que recibían los trabajadores de unidades pequeñas. Por lo que concierne a los trabajadores eventuales (jornaleros), la diferencia es todavía más marcada: las unidades grandes pagaban 2 mil pesos al año por trabajador eventual, mientras las pequeñas solamente 551 pesos.

En cuanto a la creación de empleos las unidades grandes contrataban, en promedio, a 4 trabajadores por hectárea, mientras que las pequeñas solamente a 2. Estas cifras confirman, en general, lo esperado: las unidades grandes crean relativamente más empleos y remuneran mejor a sus trabajadores que las pequeñas.

Por lo que se refiere a la aplicación de insumos agrícolas modernos, sólo el 35 por ciento de las explotaciones privadas utilizaban tractores, el 31 por ciento semillas mejoradas, el 57 por ciento aplicaron fertilizantes químicos y sólo el 7 por ciento se benefició de algún tipo de asistencia técnica. En cuanto al número y tamaño de las explotaciones agrícolas sólo aparecían censadas 117 000 con 50 ó más hectáreas que pudieran considerarse empresas esencialmente comerciales, mientras que, en el otro extremo, se registraban 453 000 explotaciones agrícolas de 2 hectáreas o menos. Estas cifras contrastan con lo que se observa en la agricultura de E. U. donde la tendencia es a la integración de las empresas y no a su pulverización. (Ver Cuadro 3).

Como ya se ha dicho lo largo de este trabajo, por largo periodo la agricultura mexicana tuvo un desempeño encomiable. Entre 1940 y 1965 la producción agrícola creció a una tasa promedio anual de 5.7%. Aún más, no obstante el acelerado crecimiento de la población, el producto per capita aumentó en alrededor del 2% anual en el período.

Por su lado, entre 1950 y 1960 el área cultivada creció al 3% anual, dando así oportunidad a que se ampliara el uso de las técnicas de cultivo que propician el crecimiento de los rendimientos por hectárea. El riego, el desarrollo de variedades de alto rendimiento, y el mayor empleo de fertilizantes, permitieron diversificar la elección de cosechas.

A partir de la segunda mitad de la década de los sesenta la situación cambió. Entre 1967 y 1980 la producción agrícola creció a una tasa promedio anual de 2.3%, menor que la tasa de crecimiento de la población (de alrededor de 3.5% en ese periodo). Desde entonces el crecimiento agrícola ha disminuido, como lo demuestra el hecho de que, entre 1982 y 1987 la producción aumentó, en promedio, a sólo 1.6 % anual.

No es difícil identificar algunas de las causas que explican la desaceleración de la agricultura. Para empezar, la inversión del sector público en proyectos agrícolas de riego disminuyó desde entonces y, con ella el potencial de crecimiento del sector. Desafortunadamente los términos de intercambio entre la agricultura y la industria se volvieron cada vez más desfavorables al sector agrícola. Esto quería decir que el crecimiento de los precios de los productos que el agricultor compraba eran mayores que el crecimiento de los precios de los bienes que vendía, posición por demás desventajosa.

La agricultura que pudo ser

La investigación histórica de este trabajo, sin ser exhaustiva, apoya la tesis de que los primeros gobiernos revolucionarios dieron apoyo decidido al desarrollo del sector agropecuario.

En cuanto a lo de la superficie de tierra por repartir se refiere las metas agrarias pronto se alcanzaron, aunque no siempre repartiendo tierra arable de buena calidad. A pesar de estas y otras circunstancias desfavorables a la economía del sector, fue posible establecer organizaciones de apoyo financiero en el campo: en 1925 se fundó la Comisión Nacional de Irrigación y, en 1936, el Banco Nacional de Crédito Ejidal. Debe señalarse que en esos años se establecieron las instituciones que hicieron posible el surgimiento de la dualidad agrícola entre moderna y tradicional o de subsistencia que hoy se vive.

Durante los años inmediatos anteriores a la Segunda Guerra Mundial, y hasta mediados de la década de los cincuenta, la agricultura mostró un crecimiento aceptable, aunque, hay que reconocerlo, en ciertos años disminuyó a niveles negativos.

Así se tiene que, durante el periodo 1940-1956, el crecimiento del sector debe atribuirse, sobre todo, a aumentos en la superficie cultivada que lo hizo a una tasa promedio anual de 4.3%. En esos años se iniciaron los programas de desarrollo de cuencas hidrológicas como la del Tepalcatepec y el Balsas.

Sobresale también en este período la atención creciente a la industrialización y al desarrollo del medio urbano. La planta industrial del país se empezaba a desarrollar, y los planes de irrigación que se iniciaron fueron, a la vez, programas de electrificación para beneficio de la industrialización y de los medios urbanos.

La política económica de industrialización, como ya se observó mantuvo el flujo de recursos de los sectores agropecuarios a los industriales y terciarios. El objetivo principal de la política económica de entonces era avanzar en la industrialización y en el desarrollo de las ciudades. La manera como se alcanzarían estos objetivos sería canalizando a los sectores industriales las divisas que se captaran. Desafortunadamente, y no obstante el apoyo que se dio al sector industrial, su crecimiento resultó insuficiente para absorber la fuerza de trabajo que migraba del campo a los centros urbanos.

Uno de los mecanismos de transferencia y asignación de recursos más eficaz en la economía es el manejo de los términos de intercambio o precios relativos que en nuestro caso son las relaciones de los precios agrícolas a los no agrícolas. Mediante

este, y otros medios, principalmente los de protección industrial, el gobierno de entonces mantuvo bajo el precio de los productos agropecuarios, así como los de los bienes básicos en las zonas urbanas. El resultado de la aplicación de estas medidas fue que los precios de los productos industriales crecieron más que los primarios. Esta situación puso en clara desventaja a la agricultura.

En resumen: la política de alimentos baratos se convirtió, por un largo periodo, en el mecanismo más eficaz para mantener el poder de compra de los ingresos urbanos. Esta política, sin embargo, se enfrentó posteriormente al dilema de permitir el encarecimiento de los bienes básicos, o reprimir el ingreso de los sectores agropecuarios.

Fue de esta manera como, a partir de estímulos institucionales y de mercado que la política de desarrollo aplicó, que sector agropecuario alcanzó, valga lo gastado y redundante de la metáfora, un florecimiento agrícola.

Ya en estas condiciones el sector agropecuario se orientó a apoyar la industrialización mediante dos mecanismos por demás tradicionales: poniendo primero a disposición de la economía una creciente oferta de bienes agrícolas de consumo popular y de materias primas y; segundo, captando importantes volúmenes de divisas mediante exportaciones agropecuarias. Las divisas captadas servirían después para financiar la importación de los bienes de capital necesarios para el desarrollo industrial, y para establecer los fundamentos sobre los que se apoyaría la política de sustitución de importaciones.

En resumen: entre 1940 y 1966, aproximadamente, la agricultura cumplió holgadamente con la tarea encomendada. La producción agrícola aumentó casi 300 por ciento y la producción por habitante se duplicó. Los productos básicos de la alimentación (maíz, trigo, arroz y frijol) crecieron 7% por año, y por habitante 4%. También la producción de otros bienes alimentarios creció rápidamente a más del 6 por ciento por año. Destaca el crecimiento de oleaginosas 7% anual, el de la caña de azúcar 7% anual y el de hortalizas y frutas a más del 5% anual. Debe destacarse que la producción de algodón, por un tiempo el principal producto agrícola de exportación, creció a casi 10 por ciento anual.

El auge y el ocaso de la agricultura

Las exportaciones agrícolas de México, en 1966 alcanzaron a ser tres veces las de 1950, y las importaciones, ya de por sí reducidas en 1950, lo fueron todavía más en 1966. En ese último año la compra de productos agrícolas en el exterior representó el 10 por ciento de las exportaciones totales, mismas que, para 1966, se habían reducido al 4%.

El saldo positivo de la balanza comercial agrícola en esos años fue espectacular, y equivalía, aproximadamente, al 60 por ciento del déficit en la cuenta corriente. Dicho de otra manera: en 1966 las exportaciones agrícolas, en sí mismas, habrían bastado para financiar más de la mitad de las compras de bienes y servicios del exterior.

Debe destacarse, por otra parte, que en el periodo de 1950 a 1966, aproximadamente, los precios agrícolas, al igual que otros en la economía, fueron "reorientados" de manera de ayudar a la aplicación del paquete de políticas económicas conocido como del "desarrollo estabilizador" iniciado en 1957. Por otra parte, debe

también tenerse presente que los precios agrícolas, y el de otros bienes, también tuvieron características claramente diferenciadas antes, durante y después del período estabilizador.

Así se tiene que, hasta 1957, los precios de los productos agrícolas fueron favorables a la agricultura: entre 1930 y 1957 se reevaluaron 1.1% anual respecto al nivel general de precios. Conviene, por otra parte, también tener presente que la mayor parte de los incrementos en los precios agrícolas se dieron entre los años 30 y 40. Por su lado, ya en un período reciente, en los 50, las variaciones en los precios agrícolas siguieron a los del nivel general de precios. Esto permite afirmar con aceptable grado de certeza, que en su conjunto, los movimientos en los precios fueron en esa época favorables a la agricultura.

Debe, por otra parte, hacerse notar que en un periodo más largo, el de 1930 a 1957, el crecimiento agrícola se aceleró por la aplicación de dos medidas: (1) la inversión pública en irrigación y (2) una relación de precios favorable al sector.

Conviene, a nuestros propósitos señalar que durante el período posterior a la Segunda Guerra Mundial el reparto de la tierra agrícola aumentó, y con ello la dualidad agrícola que hoy se vive. Así también ya desde entonces la agricultura de riego acaparaba la mayor parte de los beneficios de los programas de asistencia técnica del gobierno, así como el respaldo financiero del sector privado. Como antes se explicó, en este periodo se amplió el uso intensivo de los insumos que mejoran los rendimientos de los insumos agrícolas, como es el caso de los fertilizantes, las semillas mejoradas, los insecticidas, etc. Por otra parte, paralelo a estos cambios, se inició un proceso de mecanización selectiva que utilizaba relativamente menos mano de obra en la producción, es decir, la aplicación de técnicas que generan pocos empleos por unidad de producto. Debe, finalmente, resaltarse el hecho de que los cambios en la manera de producir se llevaron a cabo casi exclusivamente en la agricultura de riego y en las zonas de buen temporal (donde la regularidad del agua de lluvia permite llevar a cabo los cultivos).

En el periodo que se está estudiando la industrialización, término que entonces se usaba como sinónimo de desarrollo económico, se hizo prioritaria en nuestros Planes Sexenales, muy al estilo de los Planes Quinquenales de desarrollo de la Unión Soviética de entonces.

Para entonces resultaba ya obvio lo favorecido que había sido el sector manufacturero con políticas que orientaban los precios de intercambio, o relativos, de manera de hacerlos desfavorables a la agricultura y a favor de la industria.

Fue así como, a pesar de esta política, que a mediados de los sesenta la agricultura mexicana creció a una tasa promedio anual de 4.3%. Este crecimiento, como antes se dijo, es atribuible al incremento de la superficie cultivada en áreas de riego y de buen temporal: entre 1947 y 1965 el número de hectáreas de riego creció, aproximadamente, 85%, y el de hectáreas cosechadas en 120%.

No se debe, por otra parte, dejar de mencionar el importante papel que, en las políticas arriba descritas, tuvo la temporalmente alojada en Revolución Verde.

Como bien se sabe, la Revolución Verde se refiere a la investigación genética sobre plantas (principalmente arroz, maíz y trigo), así como a al desarrollo de técnicas de cultivo que ayudan a incrementar la productividad agrícola. Los éxitos alcanzados en México se repitieron en la mayor parte de la agricultura subdesarrollada del mundo, colocando a México en el mapa mundial de la investigación científica. Sin embargo,

hay que tener presente que, aunque estos éxitos en su tiempo fueron espectaculares, hoy, desde la perspectiva que nos ofrece la biología molecular, la ingeniería genética y los cultivos transgénicos, sus triunfos se antojan ahora limitados.

Por otra parte, si bien es cierto que en el periodo estudiado el gobierno mantuvo bajos los precios de los productos agrícolas, también lo es que estimuló la producción mediante el incremento de la superficie cultivable, la inversión pública directa, y otorgando créditos e insumos a precios subsidiados. Las inversiones para el mejoramiento de la tierra cultivable fueron estimuladas con políticas de precios favorables así como con políticas monetarias. El organismo del gobierno encargado de aplicar subsidios y regular los precios agrícolas fue la Compañía Nacional de Subsistencias Populares mejor conocida como CONASUPO.

La importancia de este organismo comercializador de productos básicos y regularizador de precios y subsidios en la agricultura ha variado a lo largo de los años. Hacia finales de la década de los 80 la CONASUPO adquiría, por ejemplo, la mayor parte de la producción nacional de los doce cultivos más importantes, o los importaba cuando era necesario. La CONASUPO era pues, el único importador autorizado de leche en polvo al país, o sea que ejercía el monopolio estatal de la importación de leche.

Por otra parte, no obstante los estímulos establecidos, la agricultura empezó a mostrar un menor crecimiento del producto entre 1965 y 1980 el PIB agrícola creció a una tasa promedio anual del 2.4%, tasa inferior al ritmo de crecimiento de la población que entonces era de 3%. Así se tiene que, por una parte, entre 1950 y 1979 el ingreso de los trabajadores agrícolas disminuyó mientras que, por la otra, México, también en ese periodo, se transformó en un importador de granos básicos como el maíz, el sorgo y el trigo, cuando hasta hace, poco era exportador neto de esos productos.

Conviene en nuestro análisis recordar que, ya al final de la década de los setenta, parte importante de los ingresos que se obtenían mediante las exportaciones de petróleo se aplicaban al desarrollo de una agricultura productiva y moderna, condición necesaria para alcanzar la ansiada meta de la autosuficiencia alimentaria.

Con este fin se estableció el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) cuyo objetivo, explícito era la organización y desarrollo de una economía de pequeños agricultores los que, después, se integrarían a un desarrollo nacional más amplio. Una de la estrategia que utilizó el SAM para alcanzar sus metas fue elevar los precios de los principales productos agrícolas, manteniendo lo más bajo posible los precios al consumidor.

En el esquema que ofrecía el SAM el gobierno aumentaría el gasto y la inversión en los programas del sector agropecuario.

Sin embargo, no obstante las políticas económicas con sólido sustento teórico, buenas intenciones, sentido común, y apoyos decididos de todo tipo, al SAM no le alcanzó el sexenio para introducir los cambios sustanciales y permanentes que necesitaba agricultura. Para algunos expertos el incremento de la inversión del gobierno en la agricultura tendría efectos nefastos para el sector, ya que se sustituiría con esto la inversión privada por la pública. (OCDE, 1997).

La crisis de la deuda de 1982, en parte causada por la disminución de los precios del petróleo, llevó al gobierno a tener que reducir los gastos en el sector agropecuario. El costo del SAM no podía ser ya financiado por lo que, a finales de ese año, el programa fue puesto en categoría de "espera".

Es ilustrativo recordar ahora la siguiente paradoja histórico-económica. Cuando la agricultura en México era la actividad económica principal de su comercio internacional, se tomaron medidas que apoyaron, no a la agricultura que urgentemente las necesitaba, y en donde la inversión era redituable, sino en programas de sustitución de importaciones industriales de dudosos efectos y legitimidad. Entre las medidas de apoyo a la industrialización, con efectos negativos para la agricultura, ahora se sabe, estuvo la de mantener una tasa de cambio sobrevaluada y rígidos aranceles y cuotas de importación. Dicho de otra manera: cuando la agricultura se había transformado en una actividad de exportación importante que había que estimular y cuidar, el gobierno la desatendió protegiendo en su lugar a una industria subsidiada que producía caro para el mercado nacional.

A continuación se describen brevemente algunas de las políticas macroeconómicas que se aplicaron y que tuvieron desastrosas consecuencias para el sector agropecuario.

Hasta hace pocas décadas el grueso de las políticas agrícolas se orientaron a resolver problemas microeconómicos, casi se podría decir exclusivamente agronómicos, de la actividad agrícola, perdiéndose con esto la visión global, macroeconómica, del desarrollo agropecuario.

Se calcula que el impuesto agropecuario implícito que el gobierno capta a través de políticas macroeconómicas, comerciales y cambiarias, ha sido considerablemente mayor que el monto de los subsidios que se transfieren al sector agrícola vía el crédito. La aplicación de estos programas ha acelerado la transferencia neta de recursos del sector agropecuario al resto de la economía. Se puede también, con razonable grado de certeza, afirmar que la proporción de la transferencia de recursos, de la agricultura al resto de la economía se mantiene, aún si en los cálculos se incorporan otros gastos del gobierno en la agricultura.

Por otra parte, si bien es cierto que la teoría económica recomienda que las políticas macroeconómicas no deben aplicarse con el propósito de alcanzar metas sectoriales, como las agropecuarias, por ejemplo, sí se recomienda establecer mecanismos compensatorios, amplios y decididos, que neutralicen los efectos negativos de políticas macroeconómicas sobre un sector en particular, el agropecuario, por ejemplo.

Se debe resaltar, asimismo, que el fracaso de algunas políticas agropecuarias puede atribuirse, en gran medida, a la estrecha concepción que se tiene del papel de la agricultura en el desarrollo económico. Ejemplo de esta limitada visión es el reducido interés que se da a evaluar las consecuencias que, las políticas macroeconómicas, tiene sobre un sector al que, por principio de cuentas, se le tiene poco interés, salvo en condiciones de crisis política o en tiempos de elecciones. No debe sorprender por esto, que si al sector se le tiene por poco importante, se dé también atención reducida a las políticas que inciden sobre él. Dicho de otra manera, el sector agropecuario no podrá ser prioritario en las políticas económicas generales si se continúa teniéndole como un sector residual cuya tarea más importante es prestar apoyo al crecimiento de los demás mediante el suministro de alimentos, con mano de obra barata y, en menor grado, como "proveedor" de divisas. No debe, por lo tanto, sorprender que las políticas macroeconómicas minimicen, en las estrategias generales de desarrollo, al sector agropecuario. Mientras se siga pensando que la

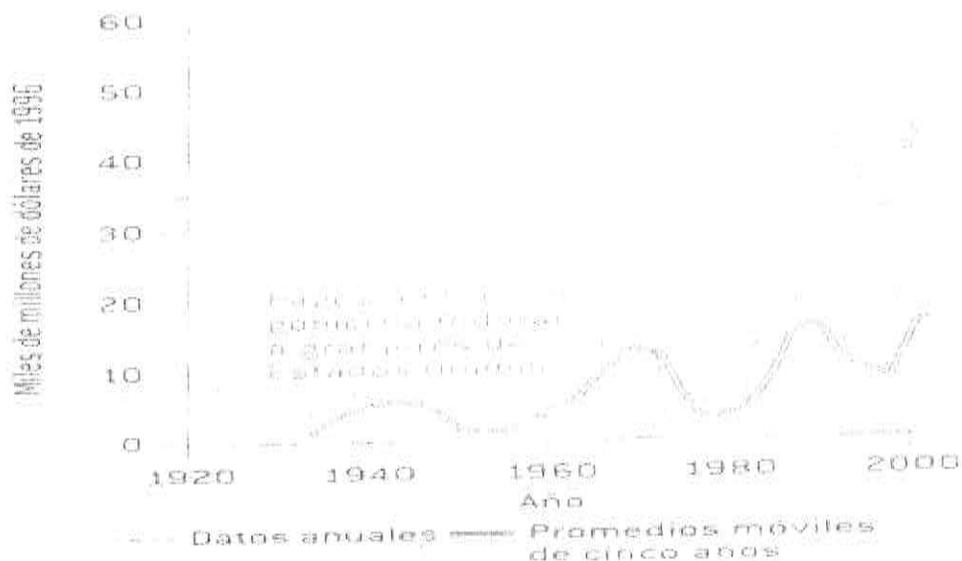
función más importante de la agricultura es apoyar el desarrollo de los demás, la política agrícola seguirá siendo subsidiaria de objetivos más generales.

En los próximos años el futuro del sector agropecuario dependerá de la congruencia entre las políticas macroeconómicas y agrícolas, así como de la habilidad de gestión y coordinación institucional del sector. Dicho de otra manera: el desempeño del sector agropecuario dependerá, cada vez más, de las políticas macroeconómicas, que de las agronómicas propiamente dicho.

Por otra parte, no se debe minimizar el echo de que el costo de la discriminación en contra de la agricultura lo pagan todos los sectores de la economía, y no exclusivamente los agropecuarios. La historia económica de los países sentencia que aquellos que no discriminan en contra de su agricultura alcanzan tasas elevadas de crecimiento industrial, en tanto los que si lo hacen tienen bajo crecimiento agrícola, industrial y global.

La experiencia también enseña que discriminar a la agricultura con el propósito de canalizar recursos para la industria retrasa el crecimiento de los dos sectores. Esto es, cuando la agricultura no crece disminuye el suministro de alimentos y de materias primas para la industria, se desalienta la demanda de productos industriales y se reducen las perspectivas de desarrollo en todos los sectores. Se calcula que en México un aumento de un 1% en el crecimiento de la agricultura lleva a un aumento de casi 1% en la economía en su conjunto, mientras que, ese mismo crecimiento de un 1% en las exportaciones, por ejemplo, se convierte en sólo el 0.6% de incremento en el producto total de toda la economía. Dicho de otra manera, el efecto que un incremento en la producción agrícola tiene sobre el crecimiento total de la economía es mayor que la contribución que, a esa misma producción total, haría un crecimiento similar en las exportaciones. (Banco de México, 1997).

Un tema de política agrícola particularmente importante es el de los subsidios agrícolas. Conviene empezar aclarando que los subsidios agrícolas en México han disminuido relativamente, y son hoy inferiores a los que autorizó en su momento para la agricultura la Ronda de Uruguay y el GATT. Debe señalarse también desde el principio la manera como los países de la Unión Europea y de E. U., protegen su agricultura con subsidios y otros medios. (Véase la gráfica 1) que muestra el apoyo que el gobierno de E. U. da a sus productores agrícolas). Asimismo, en el contexto de sus acuerdos internacionales, México podría, sin faltar a sus compromisos de la Ronda de Uruguay, duplicar el monto actual de apoyo directo a la agricultura.



FUENTE: USDA y DISE

Deben mencionarse, aunque no se amplíe la explicación, algunas de las reformas recientes a las leyes y a otras disposiciones que conciernen a la agricultura: (1) la eliminación de la mayor parte de los subsidios a los precios; (2) la liberalización del comercio en el contexto del GATT y del TLC; (3) la privatización de comercializadoras y procesadoras y; finalmente, (4) el nuevo marco legal de los derechos de tenencia y de propiedad de la tierra (Artículo 27 Constitucional). Antes de continuar, sin embargo, conviene "echar un vistazo", aunque sea breve, a otras características sobresalientes de la agricultura mexicana: la pobreza de su gente.

Pobreza y desigualdad: 1950-1970

De acuerdo con estudios (Informe del Banco Interamericano de Desarrollo, 1997), México figuraba, en ese año, entre los países latinoamericanos donde la pobreza había.... Según el estudio en cuestión, los programas que se seguían para combatir la pobreza extrema en México no la habían disminuido significativamente e, incluso, en ocasiones la habían favorecido. Fue así como, para 1990, la pobreza extrema había llegado al 11.3 por ciento de la población total y, para 1995, esta había llegado al 11.8%.

Según otros cálculos (Hernández-Laos, 1989), más del 60% de la población del México de entonces podía, de acuerdo a algunas de las numerosas definiciones que circulaban en estudios sobre el tema.

En México, de la población total de 81 millones que había en 1990, 20.2 se encontraban viviendo en una situación de pobreza extrema, mientras que, otros 28.4 millones clasificaban en el grupo de moderadamente pobres. Otros estudios estimaban que, en esos años, 21.6 millones eran pobres, esto sin hacer la distinción entre pobreza a secas y pobreza extrema (Banco Mundial, 1989). Según otros trabajos, en 1982 el 21% del total de los hogares mexicanos clasificaban como "desesperadamente pobres" (Banco Mundial, 1989). Más recientemente se ha

estimado que en esos años 25 millones de mexicanos eran pobres y 7 alcanzaban la categoría de indigentes (Banco Mundial, 1990).

De los trabajos que en los 90 estudiaban la gravedad del problema de la pobreza y la de la desigualdad, sobresalen los de Santiago Levy, (1991); Hernández-Laos, (1990); CEPAL, (1990), Banco Mundial, (1990); y Nora Lustig, (1992). Otros trabajos, además de reseñar críticamente lo investigado sobre el tema de la distribución, identifican porcentajes de población pobre que van del 30 al 81% de la población total, dependiendo, claro está de la definición que se de sobre de lo que quiere decir por desempleo. Finalmente, casi todos los estudiosos también ponen atención a la medición de la desigualdad entre los pobres, entre los ricos y entre los pobres y los ricos.

Los que en el periodo que se estudia vivían en condiciones de pobreza extrema, los mexicanos que con dificultad disponían de los recursos indispensables para vivir, los escandalosamente pobres, los de en verdad excluidos para quienes no hay esperanza, constituían el 12% de la población. A este grupo habría que agregar otros 23.6 millones de pobres a secas (27.9% de la población) que medianamente satisfacen sus necesidades más elementales. Del total de los hogares pobres 1.7 millones se localizaban en zonas urbanas, y 2.5 millones en el medio rural.

Debido o a pesar del Programa de Solidaridad inventado para ayudar a los más pobres, entre 18 y 25 millones de mexicanos vivían, en 1994, en condiciones de pobreza. La pobreza, dicho sea de paso, es un fenómeno marcadamente rural: alrededor del 70% de los mexicanos en pobreza extrema se encuentran en zonas rurales. Finalmente, se ha observado asimismo, que en las regiones donde la agricultura tradicional es la principal actividad económica la pobreza es generalizada. Veamos porqué.

Como ya se explicó, la estrategia de desarrollo seguida en México en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial impuso a la agricultura una pesada carga, nada menos, ni nada más, que la de financiar la industrialización del país. Numerosos controles mantuvieron los precios agrícolas por abajo de los industriales, deprimiendo así el ingreso rural. A estas medidas hay que añadir otras francamente sesgadas a favor de la industria y en contra de la agricultura, como aquella de fijar una tasa de cambio que benefician al sector industrial, o como la otra de otorgar subsidios que benefician a todos, menos a la agricultura.

Según la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de Hogares del INEGI, el 61% de la población rural en la que se encontraba distribuida entre los cuatro estratos más pobres de población, mientras que sólo el 28% de la población urbana se encontraba en esa situación. Estas cifras también nos enseñan que la proporción de pobres en el campo es mayor que en las ciudades y que, siendo esto así, cuando se esté hablando de pobreza, a menos que se haga explícito lo contrario, uno debe entender que se trata de la rural.

Hasta hace poco, son más las razones a las que con más frecuencia se acudía para explicar la pobreza agrícola tenían que ver con el tipo de tenencia de la tierra de la que se estuviera hablando. Numerosos estudios han verificado la respetable hipótesis de que el régimen de tenencia de la tierra está relacionado directamente con los niveles de pobreza de la población rural. Expliquemos.

La disponibilidad de activos físicos se acepta como una de las variables que explican el grado de riqueza, o de pobreza, de un individuo o empresa. Esta sencilla asociación nos permite empezar a entender porque los jornaleros (campesinos sin tierra y sin nada), son más pobres que los ejidatarios y que los pequeños propietarios. Los jornaleros simplemente no disponen de la cantidad ni calidad de activos necesarios para la producción eficiente.

Se tiene también, por otra parte que la relación directa que se da entre productividad e ingreso apoya la hipótesis de que, entre mayor sea la eficiencia con que se utilizan la tierra, el agua, la infraestructura agrícola, el crédito, los fertilizantes y el capital físico y humano (educación), mayor será la productividad de las empresas agrícolas y, también sus ingresos.

En las páginas que siguen se detallan algunos temas relacionados con la baja productividad agrícola. Antes que nada, sin embargo, debe señalarse que el ejido también se distingue por la baja calidad de sus recursos agrícolas y porque desde siempre han sido más pobres que los pequeños propietarios. Esto lo explica también el hecho de que nunca han contado con los recursos de la calidad necesaria para elevar su productividad e ingresos. Agrava esta situación el hecho de que, hasta hace muy poco (1992), la tierra asignada a los ejidatarios se les otorgaba en usufructo limitado, no en propiedad plena. El derecho limitado que el ejidatario tenía sobre su tierra le impuso, por décadas, rígidas restricciones al uso de su tierra ya que, se prohibía rentarla, heredarla, venderla o darla como garantía de crédito. Estas limitaciones explican, en parte, porque los niveles de productividad ejidales resultan tan bajas cuando se les compara con la de los pequeños propietarios. Este panorama empezó a cambiar en 1992 a raíz de las modificaciones que se hicieron al Artículo 27 Constitucional. Las modificaciones consistían en liberalizar el uso de la tierra permitiendo el usufructo, la venta y el derecho de asociación entre ejidatarios y otras formas de propiedad. El temor a la formación de nuevos latifundios seguramente tuvo algo que ver con las tan severas restricciones que se impusieron al uso de la tierra ejidal en las primeras etapas del reparto agrario. El tiempo probó infundados estos temores.

Aunque la desigualdad en la distribución de la riqueza agrícola entre pequeños propietarios y ejidatarios fue bastante desigual, no es comparable a la que se observa entre los jornaleros y el resto de los grupos rurales. Los jornaleros son, y por lo que se ve seguirán siendo todavía por largo tiempo, el grupo rural más pobre y desprotegido. Ellos constituyen la población rural que carece de todo y que no es, ni nunca ha sido, dueña de nada, excepto en ocasiones de su fuerza de trabajo, mal calificada y peor remunerada. Este grupo lo forma el contingente de los trabajadores agrícolas sin tierra. Se estima que ser ejidatario incrementa 40% la probabilidad de clasificar en un grupo de pobreza extrema, y que esta aumenta cuando se es jornalero.

Cálculos sobre la distribución personal del PIB (Producto Interno Bruto), siguiendo el método del índice de Gini¹, muestran que en México el grado de

¹ El coeficiente de Gini es un número que mide la desigualdad de la distribución de una variable económica, como por ejemplo, el ingreso, el gasto o la producción. El valor de este índice aumenta a medida que crece la desigualdad hasta llegar a un valor de 1 cuando la desigualdad es extrema. Esto ocurre, por ejemplo, cuando un solo individuo

desigualdad en la distribución del ingreso entre las personas disminuyó ligeramente entre 1963 y 1977. Sin embargo, cuando este periodo se divide en dos se encuentra que la desigualdad, entre 1963 y 1968, ciertamente disminuyó, pero luego aumentó nuevamente entre 1968 y 1975, para luego nuevamente disminuir entre 1975 y 1977.

Con base en estos datos históricos resulta difícil comprender porque en la década de los 50, y el principio de los 60, los economistas y planificadores no incorporaron temas explícitos de distribución como meta explícita de política económica. Más increíble resultaba todavía el ingenuo punto de vista mantenido por algunos que sostenían que el rápido crecimiento económico llevaría automáticamente a mejorar las condiciones de vida de todos. Afortunadamente esta ingenua concepción sobre el desarrollo económico y la distribución empezó a cambiar, seguramente porque resultaba evidente que los beneficios del desarrollo beneficiaban a sólo una minoría.

Más grave todavía, algunos de los trabajos, teóricos, y empíricos, de la época, apoyaban, sin mucho cuestionamiento, ni sólidos argumentos económicos, la tesis de que en el desarrollo económico de los países la distribución del ingreso primero empeora antes de mejorar. Sólo en etapas ya avanzadas del desarrollo, se sostenía, la distribución se hace menos desigual. Otros estudios demostraron la falsedad de este fatalismo distributivo.

En México, años después finalmente se hizo "oficial" el reconocimiento de que las décadas de próspero desarrollo económico que se habían vivido habían beneficiado, en el mejor de los casos, a menos de la tercera parte de los mexicanos de entonces. Requirió de gran esfuerzo y sensibilidad económica percatarnos de que el ingreso per cápita sólo había crecido en ciertos períodos, y que la riqueza nacional se encontraba muy mal distribuida. En pocas palabras, los logros en materia distributiva de esa época no caminaban paralelos a los del crecimiento económico. Como respuesta a este desequilibrio, y en lugar de aplicar políticas y programas coordinados que disminuyeran la desigualdad y aumentaran el empleo, los gobiernos de entonces acudieron a una vacía retórica distributiva tercer mundista cargada de ideología, e impermeable a cualquier razonamiento económico, o de cualquier otro tipo.

Por ejemplo, en uno de los periodos estudiados (1950-1970), la distribución de lo que se produjo en el país en bienes y servicios, esto es, la repartición del PIB entre los mexicanos en un año cualquiera, fue marcadamente desigual. En 1950, por ejemplo, el 20% más pobre de las familias recibió el 6.1% del PIB. Para 1977 la posición de ese 20% había empeorado ya que en ese año recibieron únicamente el 3.5% del PIB. Se ha calculado, por otra parte, que el ingreso real anual del 20% de las familias más pobres disminuyó, de 381 dólares en 1963, a 266 dólares en 1975².

En cuanto a la distribución del ingreso según la ocupación de las familias, se puede decir que el sector agropecuario se encontraba, entre 1950 y 1970, en una

recibe todo el ingreso o una sola empresa agrícola controla toda la tierra disponible. El valor del índice se acerca a cero en valor entre más equitativa sea la distribución.

² La información sobre la distribución del ingreso personal se obtiene de diversas encuestas hechas durante los últimos cuarenta años. Desafortunadamente los conceptos y definiciones varían de encuesta a encuesta y la información es poco confiable, lo que hace dudosos los cálculos y las comparaciones en el tiempo.

situación desventajosa en relación al resto de la economía, sobre todo en lo que se refiere a las categorías asalariadas: el ingreso en el sector agropecuario era, en ese periodo, considerablemente menor que en el de otras actividades en el resto de la economía. Así, por ejemplo, se calculaba que en 1963 había 1.5 millones de familias de jornaleros de los cuales el 76% ganaba menos de 600 pesos mensuales de la época (el 33% ganaba menos de 300). En cambio, en la categoría de patrones, el 42% declaró ganar entre 1,500 y 3,000 pesos mensuales, aunque 46% dijeron ganar menos de 600. En el grupo de trabajadores por cuenta propia el 55% declaró ganar menos de 600 pesos.

Por otra parte, en el periodo que va de 1958-1970, el ingreso mensual promedio de una familia rural era menos de la mitad que la de una urbana.³ Veamos un poco más sobre este vital asunto de la distribución. Antes de continuar, sin embargo, conviene determinar si el ingreso urbano total era entonces mayor, o menor, que el rural, y, segundo, determinar que tan mal distribuido estaba.

Si se mide el grado de desigualdad de la distribución del ingreso que reciben las familias en los sectores urbanos y rurales, resulta que el coeficiente de Gini es sistemáticamente más grande en el sector urbano que en el rural. Esto, como se vio, quiere decir que la distribución del ingreso en el sector urbano es "más desigual" que en el rural. Si nuevamente se calculan los coeficientes de Gini, pero esta vez con la variable gasto de las familias, en lugar del ingreso que reciben, la desigualdad en cada sector disminuye, aunque las diferencias entre ellas se mantienen. En ambos casos, ya sea que se elija el ingreso, o el gasto, como la variable con que se va a medir la desigualdad, se observa que el grado de desigualdad es mayor en el sector no agrícola que en el agrícola. Debe por otra parte, hacerse notar también que las diferencias entre los sectores se mantienen cuando se emplean otros índices que también miden la desigualdad, como es el caso de la varianza de los logaritmos o el índice de entropía de Theil⁴.

Como ya se mencionó antes, otros estudios muestran que, no obstante que el nivel del ingreso del sector agrícola es menor que el urbano, el agrícola se encuentra mejor distribuido. Dicho de otra manera: el ingreso del sector agrícola es menor que el urbano, pero no está tan mal distribuido. Para decirlo de manera breve: la pobreza en México se encuentra mejor distribuida en el campo que en las ciudades.

Después de haber calculado la desigualdad total con el índice de Gini para toda la economía, conviene preguntarse cual es la contribución que, a la desigualdad total hace la que tiene su origen en el sector urbano y cuál en el sector rural. Los resultados muestran que el por ciento de la desigualdad total atribuible a la que surge en el sector urbano es de aproximadamente 65%. Dicho de otra manera, la contribución de la desigualdad urbana a la total del país es de 65%. Tentativamente de estas cifras se infiere que, si se quiere disminuir la desigualdad total se debe de

³ Algunos estudios concluyen que el nivel de ingreso medio de las familias urbanas es tres veces más grande que el de las rurales. Ver el estudio *Distribución de Ingreso en América Latina*, CEPAL, Naciones Unidas, New York, 1971 y el trabajo de W. Van Ginneken, op. Cit.

⁴ La entropía es un concepto de la física que mide el "desorden de las partículas". La entropía puede considerarse como una medida de dispersión de, por ejemplo, el ingreso de las familias. La entropía mide el inverso de la concentración y, numéricamente, entre mayor sea la entropía, menor será el grado de concentración y viceversa. La teoría y el desarrollo de esta medida de concentración puede verse en H. Theil, *Economics of Information Theory*, North Holland, 1967.

empezar por disminuir la que se origina en el sector urbano, que es, de las desigualdades, la que más contribuye a la total.

El comercio internacional de la agricultura

Desde que se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, también conocido como el TLCAN, o simplemente el TLC, las exportaciones mexicanas a esa región han crecido a una tasa mayor a la que la que lo han hecho las que van a otros países o regiones. Esto es, desde que se aplicó el TLC, las exportaciones mexicanas han incrementado su participación en las importaciones totales de Estados Unidos. Dicho de otra manera, el intercambio comercial de México, tanto desde el punto de vista de las exportaciones, como del de las importaciones, ha sido más activo con la zona del TLCAN que con el resto del mundo. Esto se explica por la creciente vinculación comercial de México con Estados Unidos y Canadá a raíz de la firma del TLCAN.

Así se tiene que, durante los primeros cinco años de la firma del TLCAN, las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios a sus socios comerciales, E.U. y Canadá, se incrementaron 44 por ciento. Así también, en el período que va de 1993 a 1997, más o menos, las exportaciones agropecuarias han crecido, en promedio, a la tasa media anual de casi 8%, mientras que las importaciones lo han hecho al 11%.

Entre 1993 y 1998 la balanza comercial simple (agricultura, silvicultura, ganadería y apicultura) registró déficits en todos los años, excepto en 1995, año en el que se registró un superávit de 804.9 millones de dólares. Sin embargo, en lo que toca a la balanza comercial ampliada, sólo entre 1995 y 1998 el comercio de México fue superavitario. (Leycegui y Fernández de Castro, 2000).

Así también, durante el período que va de 1993 a 1997, las ventas de productos agropecuarios mexicanos a Estados Unidos se incrementaron 45% en el sector simple y 68% en el ampliado. Por lo que toca a las compras que México hizo a Estados Unidos, estas crecieron 65% en el sector simple y 60% en el ampliado.

Debe sin embargo también hacerse notar que algunos subsectores agropecuarios han resentido las consecuencias de la desigual apertura comercial establecida en el TLC. La competencia externa a la que se enfrentan los productores agrícolas y ganaderos mexicanos es marcadamente desigual. La diferencia entre la agricultura de Estados Unidos y la de México es enorme en prácticamente todos los órdenes en que se les compare, ya sea la mecanización, el nivel de subsidios, el costo de los insumos, los créditos, los seguros, el transporte y la asistencia técnica, pero, sobre todo, en el desarrollo de toda suerte de avances genéticos y de nuevas variedades de plantas "hechas a la medida".

La ventaja de la agricultura de E. U. sobre la de México se percibe también en el tamaño de las explotaciones agrícolas, en su ingreso promedio, y en el tamaño del mercado de la tierra agrícola (Ver cuadros 2, 3 y 4).

Cabe destacar aquí el apoyo decidido y desmedido, con que E. U. ofrece a su agricultura mediante subsidios y otras prácticas (Ver gráfica 1).

Cuadro 2 Ingresos netos por granja

AÑO	PROMEDIO ANUAL EN MILES DE MILLONES DE DOLARES DE 1996
-----	--

1930	35.1
1960	51.2
1990	46.9
2002 (pronóstico)	36.7

Fuentes: Bureau of Economic Analysis, U.S. Departamento de Comercio y USDA; Scientific American (Latinoamérica), S. de R. de C.V. México, septiembre de 2002.

Cuadro 3 Tamaño promedio de las granjas

AÑO	HECTÁREAS
1930	157
1964	352
1997	487

Fuentes: Bureau of Economic Analysis, U.S. Departamento de Comercio y USDA; Scientific American (Latinoamérica), S. de R. de C.V. México, septiembre de 2002.

Cuadro 4 Número de granjas

AÑO	PROMEDIO ANUAL EN MILES DE MILLONES DE DOLARES DE 1996
1930	6,295
1964	3,157
1997	1,912

Fuentes: Bureau of Economic Analysis, U.S. Departamento de Comercio y USDA; Scientific American (Latinoamérica), S. de R. de C.V. México, septiembre de 2002.

En cuanto a los productos agrícolas en los que México es competitivo, por razones de intensidad de mano de obra o clima, como es el caso de las hortalizas, los frutales y las flores, por ejemplo, la economía mexicana se enfrenta a los mismos problemas para exportar que antes de la firma del TLC. Los argumentos a los que Estados Unidos acude para obstaculizar las importaciones agropecuarias mexicanas van, desde los fitosanitarios y ecológicos, hasta los de empaque y tipo de neumáticos que los camiones que las transportarán deben usar.

Debe, sin embargo, hacerse notar que las restricciones y obstáculos a las importaciones mexicanas casi siempre ocurren selectivamente, cuando así conviene al poderoso "lobby" de los agricultores de Estados Unidos. La recomendación de política económica es obvia: los subsidios y apoyos que se otorgan a la agricultura de E. U. deberán ser parecidos a los que se aplican a la agricultura mexicana y viceversa.

Por lo que toca a la evolución de balanza comercial del sector agropecuario esta ha sido errática, y acompañada de un déficit comercial creciente que alcanzó, en 1994, el nivel nunca visto de casi 1000 millones de dólares (\$3 000 millones de dólares si se incluyen los alimentos procesados y las bebidas) (OCDE, 1995).

Dicho de otra manera: a seis años de haber entrado en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (TLCAN) el balance del sector agropecuario de México ha sido irregular y sin haber igualado los costos financieros y de producción de los de sus dos socios comerciales.

Un ejemplo de lo que se quiere ilustrar lo constituye el caso del maíz cuyo costo por tonelada en México es más elevado que en E. U. ¿Debemos producir en México maíz caro castigando el bolsillo de los mexicanos que gustan de la tortilla? (todos) ¿O debemos importar de Estados Unidos maíz barato subsidiado por el "taxpayer" de E. U.?

Aunque nadie niega, ni duda, de que la importación de maíz barato de E. U. podría crear desempleo entre los productores de maíz nacionales. Con carácter compensatorio se pudrían crear nuevos empleos utilizando los ahorros que se hicieran comprando maíz importado barato (el subsidiado por el "taxpayer" de E. U.) ¿Debemos seguir la ruta de la autarquía alimentaría insistiendo en producir en México, a cualquier costo, y a como dé lugar, todo lo que en México comemos? ¿O debemos tal vez seguir el camino de la autosuficiencia alimentaria importando sólo cuando y lo que así convenga?

Es justo, por último, reconocer que recientemente se han hecho avances agrícolas significativos en áreas específicas que vale la pena cuando menos mencionar: la abolición de la mayor parte de subsidios a los precios, la liberalización del comercio mediante el GATT y el TLC, la privatización de comercializadoras y procesadoras y, finalmente el nuevo marco legal de los derechos de tenencia y propiedad de la tierra (Art. 27 Constitucional)

Como reflexión final a lo aquí expuesto se podría decir que no parece lejano el día en que la agricultura mexicana "la vuelva a hacer" como lo ha hecho ya en otras ocasiones.

BIBLIOGRAFIA

Banco de México (1997). *Informe anual*, México

Bautista M. Romeo y Alberto Valdez. *The Bias Against Agriculture (Trade and macroeconomic Policies in Developing Countries)*, International Center for Economic Growth. San Francisco California, 1993.

Bergsman, J. (1970). p. 16). *Brazil, Industrialization and Trade Policies*, Development Centre, OECD, Oxford University Press.

CEPAL (1971). Distribución del ingreso en América Latina, *Organización de las Naciones Unidas*, New York.

Díaz, Alejandro, C. F. (1970). *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, Yale University Press.

Gollás, Manuel (1982). *El Empleo y el Desempleo en México*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México, D. F.

Gollás, Manuel (1983). *La Economía Desigual*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 506 pp.

Gollás, Manuel (1993), La desigualdad del ingreso familiar en México: Origen y Causas, *El Trimestre Económico*, Enero – Marzo, 329-347 pp.

Gollás, Manuel (1999), *La movilidad del ahorro y la inversión en México*, *Estudios Económicos*, vol. 14, núm. 2, Julio-Diciembre, 189-215.

Gollás, Manuel (2003). México, crecimiento con desigualdad y pobreza, *Serie Documentos de Trabajo*, núm. III, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México,

Hernández Laos, Enrique (1989). Condicionantes macroeconómicas de la evolución de la pobreza, en Julio Boltvinik y E. Hernández Laos, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI, México.

INEGI (1994). *Avance de Información Económica. Industria maquiladora de exportación*. Diciembre, México, 25 pp.

Inter-American Development Bank (1997d). *Annual Report*, Washington D.C.

Kilby, P. (1969). *Industrialization in an Open Economy: Nigeria, 1945-1966*, Cambridge University Press, London.

Levy, Santiago (1991). La pobreza en México en Félix Vélez (comp.), *La Pobreza en México, Causas y Políticas para Combatirla*, FCE, Lecturas.

Little., Scitovsky, T., and Scott M. (1970). *Industry and Trade in Some Development Countries: A comparative Study*, Development Centre, OECD, Oxford University Press.

OECD. *Mexico: Industrialization Trade Policies Since 1940*, Development Centre, Oxford University Press.

OECD (1997). Examen de las políticas agrícolas de México, Políticas Nacionales y Comercio Agrícola, París, Francia, 235 págs.

Theil, Henri (1967). *Economics of Information Theory*, North Holland, Amsterdam.

World Bank (1979). *Special Study of the Mexican Economy: Major Policy Issues and Prospects*, Vol. II, Statistical Appendix.

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL CEE

El Centro de Estudios Económicos de El Colegio de México, ha creado la *Serie Documentos de Trabajo* con el propósito de difundir investigaciones que contribuyan a la discusión de importantes problemas teóricos y empíricos, aun en su versión preliminar. Con esta publicación se busca estimular el análisis de las ideas ahí expuestas, así como la comunicación con sus autores. El contenido de los trabajos es responsabilidad exclusiva de estos últimos.

Los siguientes documentos de trabajo pueden solicitarse a: The following working papers are still available upon request from:

Rocío Contreras, Centro de Documentación, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México A.C., Camino al Ajusco 20, 01000 México, D.F., México. crocio@colmex.mx

1999

- I Gollás, Manuel. *Las eficiencias pública y privada.*
- II Gollás, Manuel. *La movilidad del ahorro y la inversión en México.*
- III Burguet, Roberto and Jaime Sempere. *Trade incentives and the strength of environmental policies under imperfect competition.*
- IV Esquivel, Gerardo and Felipe Larraín. *Explaining currency crises.*
- V Esquivel, Gerardo and Felipe Larraín. *Latin America confronting the Asian crisis.*
- VI Esquivel, Gerardo. *Gasto en educación y desarrollo regional: una evaluación inicial del Fondo de Aportaciones para la Educación Básica y Normal.*
- VII Romero, José. *Expansión monetaria y crecimiento económico: Una visión alternativa.*
- VIII Urzúa, Carlos M. *A simple and efficient test for Zipf's law.*
- IX Esquivel, Gerardo. *Convergencia regional en México, 1940 – 1995.*
- X Márquez, Graciela. *La administración hacendaria de Matías Romero.*
- XI Sobarzo, Horacio. *Estructura hacendaria y desigualdad regional en México.*
- XII Burguet, Roberto and Jaime Sempere. *Does freer trade imply weaker environmental policies?*
- XIII Ortuño, Ignacio and Jaime Sempere. *Is regionalism better for economic integration? Nations, regions, and risk-sharing.*
- XIV Yúnez-Naude, Antonio y J. Edward Taylor. *Manual para la elaboración de matrices de contabilidad social con base en encuestas socioeconómicas aplicadas a pequeñas poblaciones rurales.*
- XV Romero, José. *Estrategias de crecimiento en economías duales*

2000

- I López-Calva, Luis F. and Luis A. Rivas. *Capital accumulation and child labor: Can compulsory schooling be counterproductive?*
- II López-Calva, Luis F. *A social stigma model of child labor.*
- III López-Calva, Luis F. and Koji Miyamoto. *Filial obligations and child labor.*
- IV Sheshinski, Eytan and Luis F. López-Calva. *Privatization and its benefits: theory and evidence.*
- V Urzúa, Carlos M. *Welfare consequences of a recent tax reform in México.*
- VI Márquez, Graciela. *Interests and ideas of commercial policy in México, 1868 – 1872.*
- VII Urzúa, Carlos M. *Vicisitudes del federalismo mexicano.*
- VIII Urzúa, Carlos M. *Las ciudades mexicanas no siguen la ley de Zipf.*
- IX Fields, Gary S., Luis F. López Calva y Ernesto Pérez de Rada. *La pobreza en las zonas urbanas de Bolivia: un análisis de sus características y determinantes.*
- X Larraín, Felipe and Luis F. López-Calva. *Privatization in Central America: Fostering economic growth through private sector development.*
- XI Esquivel, Gerardo and Felipe Larraín. *Currency Crises: Is Central America Different?*
- XII Esquivel, Gerardo, Felipe Larraín and Jeffrey D. Sachs. *Central America's External Debt Problem: Honduras, Nicaragua and the HIPC Initiative.*
- XIII López-Calva, Luis F. and Juan Rosellón. *The Reform of the Mexican Natural Gas Market: Effects on Production and Distribution.*

2001

- I Freije, Samuel and Luis F. López-Calva. *Child Labor, School Attendance, and Poverty in Mexico and Venezuela.*
- II Andalón, L., Mabel A. and Luis F. López-Calva. *What Happens to Workers when Governments Divest?: Labor and the Privatization of Mexican Railroads.*
- III López-Calva, Luis F. *Child Labor: Myths, Theories, and Facts.*
- IV Romero, José. *Factores que llevaron a la apertura comercial en México.*
- V Márquez, Graciela. *Protección y cambio institucional: La política arancelaria del Porfiriato a la Gran Depresión.*
- VI Romero, José. *Sustitución de importaciones y apertura comercial: Resultados para México.*
- VII Romero, José y Oscar Fernández. *Crecimiento, comercio y movimientos de capital en economías con oferta ilimitada de trabajo.*
- VIII Esquivel, Gerardo. *Producción científica e impacto de los economistas académicos en México.*
- IX Romero, José. *México: Cuatro estrategias de crecimiento.*

X Márquez, Graciela. *Monopolio y comercio en América Latina, siglos XVI-XVII.*

XI Márquez, Graciela. *Daniel Costó Villegas, sus años como economista.*

2002

I López-Calva, Luis F. and Juan Rosellón. *On the Potential Distributive Impact of Electricity Reform in Mexico.*

II López-Calva, Luis F. *Social Norms, Coordination, and Policy Issues in the Fight Against Child Labor.*

III Fernández Ruiz, Jorge. *Endeudamiento y uso óptimo de información en contratos financieros bajo selección adversa.*

IV Basu, Kaushik and Luis F. López-Calva. *Functionings and capabilities.*

V Esquivel, Gerardo y Raúl Razo. *Fuentes de la inflación en México, 1989 – 2000: Un análisis multicausal de corrección de errores.*

VI Filipovich, Dragan. *Trading in Names under Moral Hazard.*

VII Filipovich, Dragan. *Product Identification in the Absence of Trademarks.*

VIII Filipovich, Dragan. *Learning About a Population and the Emergence of Trust in Transition Economies.*

IX Filipovich, Dragan. *The Border Game: Fences and "Happy Meals".*

2003

I Filipovich, Dragan and J. Sempere. *Redistributive Constitutions and Self-Enforced Coordinations.*

II Castañeda Sabido, Alejandro y Luis F. López Calva. *Reforma del sector eléctrico con visión de largo plazo.*

III Gollás, Manuel. *México, crecimiento con desigualdad y pobreza. (De la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje).*

IV Puyana, Alicia y José Romero. *La estrategia comercial mexicana. ¿superando la fuerza centrípeta (el magneto) estadounidense?*

V Romero, José y Alicia Puyana. *Reforma estructural y remuneraciones a los factores: La experiencia mexicana.*

VI Romero, José y Alicia Puyana. *Apertura comercial, productividad, competitividad e ingreso: La experiencia mexicana, 1980 – 2000.*

VII Esquivel, Gerardo y José Antonio Rodríguez-López. *Technology, Trade, and Wage Inequality in México before and after NAFTA.*

VIII Esquivel, Gerardo. *México: En pos del crecimiento.*

IX Esquivel, Gerardo y Felipe Larraín B. *¿Qué sabemos realmente sobre las crisis cambiarias?*

2004

- I Puyana, Alicia y José Romero. *The Mexican economy after two decades of trade liberalization.*
- II Romero, José y Alicia Puyana. *Evaluación integral de los impactos e instrumentación del capítulo agropecuario del TLCAN.*
- III Gollás, Manuel. *Auge y Ocaso de la Agricultura en México*

