



La Universidad Autónoma Chapingo y el Colegio de Posgraduados recibieron de Sagarpa para su presupuesto de 2006, 1 214 y 518 millones de pesos, respectivamente. Cómo podemos saber si esto es mucho o poco, si en la formación de profesionales y en la investigación no tenemos metas, porque no tenemos una estrategia vinculada a las necesidades y oportunidades del país.

### Agua

No hay duda de que el agua es el “tema” del siglo y debería quedar claro de que se necesita una estrategia para enfrentar los retos que ya ahora son enormes.

La actividad agrícola consume 77.8% de los recursos hídricos del país; de las 22 millones de hectáreas con vocación agrícola, sólo 6.3 millones son de riego.

Venimos saliendo de un desastre causado por una entrega violenta, desordenada y amañada de

los distritos de riego, que coincidió con la alerta roja por la sobreexplotación de 128 de los principales acuíferos del país, 17 de los cuales con problemas graves y en algunos casos irreversibles de intrusión salina. Se han hecho esfuerzos importantes en los últimos años, pero no se puede ir a ese paso. Hay que modernizar la agricultura de la mano de la Comisión Nacional del Agua lo más rápidamente posible, elevar el nivel tecnológico de las actividades agrícolas, para ocupar los espacios que nos corresponden en cultivos diferentes de los granos básicos y caña de azúcar y que tienen claras ventajas comparativas-competitivas.

Pero, sobre todo, hay que tener claro que suelos, ríos, lagos, esteros, acuíferos y bosques son lo mismo, de tal manera que los políticos, los funcionarios públicos y los empresarios que participan directamente en conseguir la sustentabilidad que se nos escapa deben saber ya que, como vamos, no llegaremos a ninguna parte, como tampoco irán a ninguna parte sus carreras, sus empleos y sus prestigios.

## 720 mil campesinos pueden competir en el mercado

GUILLERMO KNOCHENHAUER

Catedrático de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

### Introducción

La entrada en vigor de la última etapa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en materia agroalimentaria, el 1 de enero de 2008, llegó acompañada de un alza extraordinaria y no por ello efímera, de los precios internacionales de los cereales.

Es un hecho relevante para un numeroso sector de campesinos mexicanos que la total apertura comercial se combine con la creciente importancia que han adquirido los cereales a partir de la utilización del maíz como biocombustible y por consecuencia, con los muy altos precios internacionales que se pagan por todos ellos (cuadro 1).

Lo primero que provoca ese repentino cambio en la demanda por cereales, a partir de que Estados Unidos y Europa votaron por los biocombustibles, es la revisión de una de las premisas de la política agropecuaria de los últimos 25 años, consistente en que la producción de cereales no puede ser rentable para la agricultura tradicional de México.

Esa agricultura la practica 18% de los campesinos con tierra, alrededor de 720 mil jefes de familia. Son productores con actividad comercial y grandes limitaciones técnicas y económicas de su potencial de desarrollo. Sus rendimientos e ingresos son bajos. El alza de precios de los granos en el mercado internacional, crea posibilidades inusitadas para que buena parte de esas unidades sean

rentables, pero son sólo posibilidades que tendrían que concretarse en un marco actualizado de las políticas públicas hacia el campo.

La mínima congruencia de esos cambios de política con la realidad del campo mexicano exige que no se trate de armar ejes rectores y objetivos únicos. Hay aspectos de la situación rural que deben ser tratados separando sus causas.

Mejorar la calidad de vida rural mediante el combate a la pobreza y a la desigualdad tiene sus propias exigencias y lógica. Igual sucede con el grave problema del deterioro y pérdida de recursos naturales en el campo mexicano. Coyunturalmente se tendrán que prever, además, medidas para atemperar el impacto en la economía popular del alza de precios del maíz, trigo y los sucedáneos para uso pecuario, la cual será duradera.

Elevar la oferta nacional de granos tiene también sus propias exigencias. El propósito de este ensayo es puntual: mostrar los efectos del TLCAN en la oferta nacional de esos cultivos y argumentar las posibilidades de aprovechar el gran potencial productivo que encierra casi la quinta parte de las unidades agrícolas del país del país (cuadro 2).

La tendencia a la baja de los precios internacionales de los cereales durante los últimos 25 años, hasta 2006, hizo que no fuera rentable explotar y desarrollar ese potencial de tierras y agua en millones de hectáreas.

### El TLCAN agropecuario

El fondo de la discusión sobre la revisión o no del TLCAN es el diseño de la política rural y de fomento agropecuario que se hizo conforme a las premisas del tratado. Es esa política, que se acomodó al tratado, la que hay que revisar y después el TLCAN. Revisar la política rural supone entender que la fina-

**Cuadro 1. % de maíz usado en EU para la producción de etanol**

Fuente: Banco Mundial.

1995/96	7.1%
2000/01	7.6%
2004/05	12.3%
2006/07	20.6%

lidad esencial de cualquier tratado de “libre comercio” es, llanamente, eliminar barreras a los intercambios y a las inversiones entre los países firmantes, de manera que cada uno aproveche esa liberación para ocupar espacios en la producción y los mercados de sus socios.

Por supuesto, el éxito y las cuotas a pagar en quiebras empresariales y desempleo por cada parte, será acorde con sus capacidades, medidas por su competitividad (productividad y costo país) y capacidad de autodeterminación científica y tecnológica.

Para abrir espacios económicos ocupados por el sector público y empresas privadas a las inversiones extranjeras o nacionales más eficientes, se echa mano de las privatizaciones y de políticas públicas (como la estrategia macroeconómica y apertura comercial repentina) que contribuyen a sacar del mercado a las empresas menos eficientes en cualquier actividad.

Las políticas públicas en México –industrial y en nuestro caso, las dirigidas al sector rural– se diseñaron de conformidad con los compromisos aceptados en el TLCAN, a pesar de que su nomenclatura encierra dos falacias: la primera es que no existe tal cosa como el libre comercio y menos tratándose de productos agropecuarios. Los europeos subsidian su producción alimentaria por razones de seguridad estratégica y los estadounidenses lo hacen como instrumento de manipulación comercial.

La segunda falacia es que no se refiere solamente al comercio. Como todos los tratados de “libre comercio”, el TLCAN es un acuerdo que incluye condi-

**Cuadro 2. Composición de los cerca de cuatro millones de unidades agrícolas**

Fuente: Delegación de Sagarpa en el DF.

Productores altamente tecnificados (240 mil)	Son competitivos, especializados e integrados a las cadenas productivas.
Productores tradicionales (720 mil)	Productores con actividad comercial, limitaciones técnicas y económicas, pero con potencial de desarrollo.
Productores de autoconsumo (3.04 millones)	Las posibilidades de producción se orientan al autoconsumo. Requieren para su desarrollo de acciones en salud, educación, vivienda, alimentación y no solamente productivas.

ciones que modifican las políticas públicas para que se dé apertura al comercio y a las inversiones con la menor intervención posible de los gobiernos, por lo menos del país más débil en el trato.

En otras palabras, el capítulo agropecuario del TLCAN no fue diseñado en interés de la agricultura tradicional de cereales, sino en la presunción de su futura inexistencia. Por eso no se puede decir que el éxodo campesino o el balance en términos de producción y comercio exterior agropecuario durante los años de su vigencia, sean indicativos de que hubiera fracasado; el fracaso, en todo caso, es de las políticas nacionales que en vez del fomento a la economía campesina —no sólo agropecuaria— y al desarrollo rural —no sólo económico— se aplicaron para el cumplimiento de los términos y sobre todo, del espíritu del TLCAN.

#### La política rural comprometida en el TLCAN

El desarrollo rural sustentable lo han entendido los últimos gobiernos como una política social y no productiva. La Sagarpa está hoy considerada como una dependencia del gabinete social, no del económico. No se han diseñado estrategias para hacer viable la agricultura tradicional. Ese enfoque y esa omisión corresponden a la idea de que los campesinos pobres habrían de convertirse en braceros o taxistas, como ya lo hace 85% de ellos, pero combinada con su ocupación campesina. La inmensa mayoría sigue trabajando su tierra, aunque tenga que subsidiarla con los ingresos que obtiene como albañil.

La estrategia de desarrollo agropecuario nacional se alineó al TLCAN por dos vías: al posibilitar la privatización de las parcelas ejidales (con la reforma al artículo 27 constitucional de 1992), con la expectativa de que se vendieran grandes extensiones y los productores menos eficientes dejaran su lugar a la formación de unidades agropecuarias de grandes extensiones en las que hubiera inversiones privadas de capital.

La otra vía fue a contracorriente de lo que han hecho Estados Unidos y la Unión Europea, que es reforzar su intervencionismo gubernamental en el campo; aquí se adoptaron medidas para dejar que el mercado determinara las condiciones de sobrevivencia de las unidades agropecuarias. Entre otras,

destacan tres: 1) establecer los precios nacionales de los granos por referencia a las cotizaciones del mercado mundial; 2) sustituir subsidios generalizados por subsidios dirigidos a los que la mayoría de los campesinos no han tenido acceso y 3) suprimir o reducir programas.

#### Cotización a precios internacionales

Para establecer los precios al consumidor industrial de los granos en el mercado nacional se toman como referencia los precios internacionales, más los costos de internación de las importaciones a las zonas de consumo. Durante 25 años, hasta finales de 2006, los precios en el mercado mundial de granos tendieron a la baja, aunque no así los costos de fletes por la internación de importaciones, ni los agroquímicos. De ahí que por un lado, de 1994 a 2006 aumentaron los precios que se pagaron a los productores de maíz un 277%, pero sus costos de producción lo hicieron en 450% (cuadro 3).

Medido en valor relativo, el maíz perdió 52.1% en el trienio 2004-06 con respecto al trienio 1980-82, con todo y que el cálculo del trienio más reciente incluye el subsidio del Procampo. En el mismo lapso de comparación, quienes cultivan frijol perdieron 42.9% de su poder adquisitivo.

El alza del año pasado en los precios internacionales de los granos básicos corrige su tendencia a disminuir de tres décadas, la cual fue desastrosa para la agricultura en países como México. Bajaron 75% en términos reales entre 1974 y 2005, y lo hicieron a causa de subsidios agropecuarios —en los que gastan billones de dólares los países ricos— y a la sobreoferta que provocaron, .

El origen de esos subsidios no fue la protección del ingreso de los agricultores en esos países, sino la estrategia estadounidense para dominar el mercado de las exportaciones agrícolas diseñada en los años setenta del siglo pasado. Para asegurarse ese dominio, Washington generó subsidios a la producción para provocar grandes excedentes exportables y creó servicios a las exportaciones, también subsidiados, como los créditos blandos.

Importar granos desde Estados Unidos pronto representó grandes “ventajas comparativas” para países como México; podían comprarse a bajos

precios, hacerlo con créditos muy blandos y recibir las entregas a lo largo de todo el año. Se dio así en México y otros países el fenómeno de dejar de producir internamente porque las importaciones ofrecían más “ventajas”.

### Subsidios dirigidos

La eliminación de los subsidios generalizados –otra medida clave de la política rural en el marco del TLCAN– fue compensada principalmente por Procampo, Alianza para el Campo y por el mecanismo del precio objetivo para diez cultivos básicos. Los tres instrumentos comparten la característica de la inequidad en su otorgamiento.

Procampo es un programa de apoyos directos al ingreso rural, creado en 1994 para reemplazar la eliminación de los precios de garantía. Es el de mayor cobertura y mejor distribución en el campo y sin embargo, es tan desigual que 50% del total de beneficiarios sólo recibe 13% del total de los apoyos, ya que se otorgan por hectárea y ese 50% posee menos de dos (cuadro 4).

Alianza para el Campo subsidia parte del costo de adquisición de medios de producción y de la transferencia tecnológica a las unidades agrícolas y pecuarias en las que se quiere aumentar su capitalización. La obligación del productor de aportar 50% del costo de la maquinaria o sistema de irrigación –o cualquier otra forma de capitalización– busca corresponsabilizar a los campesinos en el uso del recurso, pero también tiene el efecto de marginar a quienes carecen de la liquidez que les exige el programa.

El Programa de Ingreso Objetivo para diez cultivos estratégicos se puso en operación en junio de 2003 con una duración de cinco años. Su propósito es compensarle al productor la diferencia entre el precio de mercado (en ese entonces, a la baja) y el ingreso objetivo correspondiente por región, en-

tividad y producto. Sólo aplica a la comercialización de cosechas en estados con excedentes productivos. Dado que se otorga por tonelada producida, los agricultores que logran mejores rendimientos, por ser los mejor capitalizados, son los más favorecidos con el subsidio.

En otras palabras, los principales subsidios rurales se dan por superficie sembrada y volumen cosechado, lo cual evidencia que están diseñados para reforzar a las unidades agropecuarias más grandes y mejor tecnificadas. Un aspecto de ese diseño es que no se justifica como estímulo a la productividad, como veremos enseguida, y otro es que ignora a las pequeñas y medianas unidades agrícolas que cultivan granos con técnicas tradicionales y tratan de posicionarse en el mercado. Para ellas no hay una estrategia de apoyos a la comercialización de sus cosechas.

El efecto de esta forma inequitativa de distribuir los subsidios, es que haya algunos productores en México que ganan más que sus contrapartes estadounidenses y cientos de miles que obtienen mucho menos. Aunque México sólo le “devuelve” como apoyos fiscales el 16% del PIB sectorial al campo, proporción que en EUA es casi el doble, los agricultores más productivos que reciben Procampo y subsidios del programa del precio objetivo alcanzan (en el caso del maíz) ingresos por unidad de superficie cultivada superiores a los de sus pares estadounidenses. Los datos del cuadro 5 corresponden a 2005.

Por debajo de las cinco toneladas –producidas en superficies generalmente mucho más pequeñas– el ingreso de las unidades campesinas dedicadas a producir para el mercado de granos han resultado históricamente insuficientes. Otro ejemplo relevante por sus consecuencias como factor de desplaza-

**Cuadro 3. Variación de precios internacionales al final de 2007**

Fuente: Banco Mundial.

Fertilizantes	121.9%
Energía	46.8%
Alimentos	36.7%

**Cuadro 4.** El padrón de Procampo es de 2 millones 242 mil 584 productores, tenedores de 3 millones 482 mil 97 predios, con 11 millones 782 mil hectáreas. De ellos:

23.7%	Tiene menos de una hectárea	Recibe 4.4% de los apoyos del programa
24.6%	Tiene una a dos hectáreas	Recibe 8.8 por ciento
29.4%	Tiene dos a cinco hectáreas	Recibe 20.8 por ciento
18.5%	Tiene cinco a 18 hectáreas	Recibe 32.8 por ciento
3.8%	Tiene más de 18 hectáreas	Recibe 33.2 por ciento de los apoyos

Fuente: Aserca.

miento de las unidades agropecuarias relativamente menos eficientes, es el comportamiento del crédito. “En precios constantes, se redujo de 51 371 millones de pesos en 1994 a 5 204 en 2007 y se concentró en grandes y medianas empresas. Únicamente 15 de cada 100 productores tienen acceso al crédito de avío y sólo 5 de cada 100 puede obtener un crédito de inversión a largo plazo. Además, las tasas de interés que se ven obligados a pagar los productores mexicanos es de 100 a 200% por encima de la que pagan sus homólogos estadounidenses.”<sup>1</sup>

La escasez y encarecimiento de servicios financieros es confirmada por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) en su estudio “Integración del mercado de Norteamérica en el mercado de maíz: implicaciones para productores y consumidores mexicanos”. Ahí sostiene que los servicios financieros a la producción rural en México, incluido el crédito, son hasta 20 veces más costosos que en Estados Unidos. Las semillas, el combustible y los fertilizantes son entre tres y cuatro veces más caros.

#### El balance del TLCAN

El balance no puede ser favorable, como pretende hacerlo creer la propaganda oficial. No lo es en volumen ni en valor de lo que se ha producido en México, ni en la balanza comercial externa ni, por supuesto, en desarrollo rural sustentable, es decir, no sólo productivo sino también social y ambiental.

Durante el trienio 2004-06, el volumen producido de los ocho principales granos fue 9.6% menor que en 1980-82.<sup>2</sup> Aumentaron ciertamente, la producción y exportaciones de frutas y de hortalizas. En el caso del tomate, en 23 y 116% respectivamente y en el de la fresa, en 102 y 455%. Cerveza, jitomate, aguacate, fresa, frambuesa, melón, mango y tequila constituyen 80% de la agroexportación.

#### Cuadro 5.

Concepto	Sinaloa	Jalisco	Chiapas	EUA
Ingreso objetivo/ton.	1 650.00	1 650.00	1 650.00	1285.20
Procampo/AMTA	873.00	873.00	873.00	969.85
Rendimiento promedio/HA.	8.00	5.00	3.00	8.15
Ingreso promedio/HA	14 072.96	9 123.00	5 823.00	11 444.23

Las expresiones monetarias son en pesos, a 10.80 por dólar Se refiere a maíz blanco.

Fuente: Grupo Consultor de Mercados Agrícolas.

A nadie molestaría el aumento de las exportaciones de esos productos, si no fuera por que se toma como referente del éxito de las políticas hacia el sector, del cual sólo participa 2% de las unidades agrícolas del país. Por cierto, quienes se dedican a esas actividades se oponen a que haya más oferentes de frutas y hortalizas con el argumento de que saturarían el mercado.

En contraparte a las exportaciones, la proporción de importaciones en el consumo nacional se ha triplicado en promedio: pasó de 10 a 33% en maíz y actualmente es de 55% en trigo, 95 en soya, 72 arroz, 22 cebada y 55% algodón. De los 50 millones de toneladas de granos de consumo nacional, México importa 17 millones.<sup>3</sup>

El cambio en la estructura productiva que significa el aumento de las exportaciones de hortalizas y frutas y la baja en la producción de ocho granos básicos, favorecido por el TLCAN, implica elevar la densidad de capital en unas pocas unidades agrícolas y que la descapitalización de muchas más no cuente con una estrategia de fomento productivo.

Ahí está parte de la explicación de que se sigan profundizando las desigualdades sociales y ampliando la pobreza rural. No es que el TLCAN haya creado las condiciones de desigualdad y pobreza rurales, pero ha contribuido a su profundización. Según la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, casi 90% de la población rural vive debajo de la línea de pobreza moderada y la pobreza rural extrema aumentó en más de un millón de personas de 2004 a 2005.

#### Cambio de estrategia

A diferencia de lo que señalamos al principio, en el sentido de que la política de desarrollo rural sustentable no puede tener ejes rectores y objetivos únicos, la mejor posibilidad de elevar los resultados productivos de la agricultura granelera consiste en que diversos ejes de acción converjan en el objetivo único de aprovechar el potencial productivo desperdiciado.

Los ejes de mayor importancia (no los únicos) para alcanzar ese propósito son:

- El rediseño de los subsidios para premiar el aprovechamiento del potencial productivo y no

sólo los elevados niveles de productividad, ya establecida.

- La incorporación de tierras con vocación agrícola mediante infraestructura de riego, como es posible hacerlo en el sureste mexicano y
- el fomento al desarrollo de servicios eficientes a la comercialización.

Si pudiera darse una virtuosa combinación entre el manejo de las salvaguardas que contiene el TLCAN y la reorientación de las políticas agropecuarias para distribuir con equidad los subsidios, ampliar la infraestructura productiva y los servicios a la comercialización, miles de campesinos que producen para el mercado superarían sus magros resultados comerciales que a pesar de todo, los han hecho permanecer en la actividad y el mercado durante décadas de bajos precios (cuadro 6).

En el cuadro anterior se ve el aumento de las bases (costos para la internación de las cosechas importadas), que favorece el ingreso de los productores nacionales por la fórmula del precio de indiferencia. También se aprecia el aumento exponencial del maíz entre 2005 y 2007, que son los que prevalecen, con variantes, en 2008.

### Rediseñar subsidios

El alza actual en las cotizaciones de maíz, trigo, sorgo y por consecuencia, de carne, leche y huevos desde los últimos meses del 2005, hace innecesarios los subsidios al ingreso objetivo (que es de 1 650 pesos por tonelada de maíz, el cual sirve de referencia para otros nueve cultivos). Es la oportu-

nidad de implantar un nuevo orden en la asignación de subsidios a la producción y comercialización alimentaria.

Los altos precios dan la oportunidad para diseñar subsidios que en vez de aplicarse a los ingresos de las unidades más tecnificadas, se dediquen al aprovechamiento del potencial productivo en dos aspectos: utilización de recursos naturales conforme a su vocación productiva (lo cual implica un reordenamiento del uso del suelo agrícola y ganadero y la dotación de la infraestructura adecuada a cada actividad) y hacer que la demanda se exprese efectivamente, con oportunidad, claridad y que pueda ser atendida con los servicios adecuados. La demanda es el factor que dinamiza la producción, ahí donde los mercados son eficientes en su información, infraestructura y servicios.

### Utilización de tierras y agua conforme a su vocación

Uno de los problemas agropecuarios del país es la utilización agrícola de tierras sin vocación para ello, pero también hay grandes extensiones ganaderas que pueden ser de cultivo.

El Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP), que estuvo a punto de ser desaparecido durante el sexenio de Fox, tiene claramente identificadas las regiones con recursos subaprovechados y sus requerimientos de infraestructura y tecnología.

Gran parte de los trabajos del INIFAP en esta materia se deben al doctor Antonio Turrent, quien presentó ante la Unión de Científicos Comprometidos con la Sociedad varios ejemplos de regiones donde existen las condiciones de suelo, clima y agua para elevar la producción maicera.

Uno de esos ejemplos son 2 millones de hectáreas dispersas en ocho estados del sur-sureste del país. En ellas se siembra maíz de temporal en el ciclo primavera-verano y se les deja ociosas en el de otoño-invierno. El dato clave es que en esos ocho estados se concentra 63% del agua superficial del territorio nacional a pesar de lo cual, no tienen la infraestructura hidroagrícola para aprovecharla.

Irrigando esas tierras, se aprovecharían para sembrar cultivos de alto valor de mercado en el ciclo primavera verano y maíz en el de otoño invierno, con un rendimiento de hasta ocho toneladas por

**Cuadro 6. Precios de físicos de maíz amarillo y blanco (Dls/bushel)**

Fuente: Grupo Consultor de Mercados Agrícolas.

	2005	2006	2007
<b>Futuros</b>			
Promedio	2.11	2.63	3.96
<b>Bases</b>			
N. Orleáns M Bco	0.40	1.05	2.03
Precio físico M Bco.	2.65	3.51	5.99
Bases N. Orleáns M. Amarillo	0.44	0.19	0.39
Precio físico M Amarillo	2.55	2.82	4.35

hectárea. Con sólo un millón de esas hectáreas que se irrigara y se les dotara de la tecnología apropiada, la producción nacional alcanzaría los 29 millones de toneladas que consumimos.

### Servicios a la comercialización

Con precios internacionales y nacionales altos por los granos, la mayor desventaja de los campesinos nacionales ante la oferta externa es la falta de servicios comerciales y financieros que les permitan entregar cosechas conforme a la programación de sus clientes y financiarles su venta como lo hacen los competidores estadounidenses.

El maíz que viene de Estados Unidos llega con fuertes respaldos financieros, incluso subsidiados. El reclamo de sacar al maíz blanco y al frijol del TLCAN del movimiento campesino en defensa de la soberanía alimentaria, no es para impedir las importaciones sino para que el gobierno establezca algún mecanismo que permita administrar esas compras y evitar que, por ejemplo, entren al mismo tiempo que se levantan las cosechas nacionales.

El proceso de desgravación por cuotas del TLCAN era una forma de administrar las importaciones, las cuales ahora podrán entrar en volúmenes sin límite y sin más controles que acaso los sanitarios. Lo perverso del asunto es que empresas como Cargill, ADM, Bunge, entre otras, son las mismas que venden en el país las cosechas extranjeras y compran las nacionales para revenderlas. Su posición en el frente externo e interno les da un enorme poder de negociación al momento de fijar el precio de las cosechas nacionales.

Su proceder hasta ahora ha consistido en ofrecer pago inmediato a los campesinos (a precio castigado) y entregar el producto a sus clientes a lo largo de todo el año y a crédito. A las (muy pocas) organizaciones de campesinos mexicanos que defienden su lugar en el mercado, les faltan capacidades de almacenamiento y financiera para igualar esos

servicios. El talón de Aquiles de quienes producen granos básicos para vender y lo hacen en escalas relativamente bajas, es la falta de servicios indispensables de la comercialización.

Hay fórmulas que facilitan la difusión de esos servicios. Una es la agricultura por contrato entre campesinos y consumidores industriales, sobre la base de esquemas de administración de riesgos mediante coberturas de precios. Otra son la integración sin disimulos de los sistemas de producción-consumo y una tercera es la integración de los mercados regionales.

Las tres suponen algo muy escaso en la economía rural: la información de mercados que permita hacer de la demanda la referencia obligada de los productores.

En resumen, el verdadero fracaso de las políticas que trasladaron al mercado los factores determinantes de la economía agropecuaria no es que siga siendo baja la productividad en cereales, ni que se duplicara la corriente migratoria a Estados Unidos durante el sexenio de Vicente Fox. Su fracaso –según sus propósitos– es que no se hayan privatizado los ejidos, ni las inversiones privadas fluyeran a capitalizar el campo.

Es hora, entonces, de diseñar estrategias para la agricultura tradicional, para los 720 mil productores que cuentan con un enorme potencial productivo, económicamente aprovechable si la elevada cotización internacional de los granos se utiliza como un factor que hace rentables tanto las inversiones públicas en infraestructura como cientos de miles de unidades agrícolas que han defendido, contra toda adversidad, su lugar en los mercados.

<sup>1</sup> Cámara de Diputados, LX Legislatura, Comisión de Agricultura y Ganadería. *El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá: su impacto en el campo de México*, enero 4 de 2008.

<sup>2</sup> José Luis Calva, *El Universal*, 18 de octubre de 2007.

<sup>3</sup> *Ibid.*

