

ASEVERACIONES HISTÓRICO-ECONÓMICAS SOBRE LOS GRANEROS SINALOENSES

Oscar Aguilar Soto
Francisco Solorza Luna

INTRODUCCIÓN

En el periodo 1990/2005 empresarios agrícolas con tierras bajo riego y buen temporal, ubicados centralmente en los municipios del centro y norte del estado, se han constituido en productores y comercializadores de los granos sinaloenses. Ello ha sido consecuencia del cambio de patrón de acumulación (de uno de más Estado y menos mercado a otro de más mercado y menos Estado). Gracias a que sus ámbitos privados y ejido empresariales han sido apoyados, comparativamente con el sector campesino, por la políticas de reestructuración agrícola emprendidas por el gobierno federal; de hecho, también es importante establecer que regionalmente su marco institucional ha ahondado la pauperización de las esferas chicas y de subsistencia al grado de convertir a sus integrantes en productores asalariados o trabajadores en sentido estricto, vía los contratos a futuro en materia de producción-comercialización o bien mediante la renta o venta de sus predios a agricultores capitalistas.

Tales facetas locales rompen paradigmas nacionales de corte keynesiano nacidos en la posguerra sobre los sujetos rectores de la

obtención de granos. Lo anterior no ha sido circunstancial, el patrón de desarrollo implementado está amparado, desde la década de los cuarenta del siglo XX a lo que corre del XXI, en el principio agresivo de más producción y productividad. Cuya consistencia fundada en el uso irracional del riego, la mecanización, la semilla mejorada, los fertilizantes inorgánicos y el pesticida, es controlada por agro negocios asociados muchas de las veces a corporativos como Cargill, Pionner y Monsanto.

El debilitamiento de las políticas keynesianas es un hecho irrefutable. Los preceptos del Consenso de Washington –o del Banco Mundial– y las políticas del Fondo Monetario Internacional (FMI) reinan en todos los órdenes de la mayoría de las naciones del mundo. Debido a ello algunas han cambiado sus estrategias de precios y de comercio internacional, mientras que otras redimensionaron el papel del sector privado en relación con el público. Para el ámbito agrícola de países como México ha significado una nueva ruralidad, en la cual impera la empresarialización de la producción del maíz.

Así pues, el presente trabajo da cuenta del proceso empresarial a que está sujeta la producción y comercialización de granos básicos en México, específicamente en Sinaloa. De acuerdo con el signo de los tiempos, analiza el contexto global en el que se da la apertura de la agricultura mexicana así como las políticas internas de ajuste estructural –nueva institucionalidad– impuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), luego de la llamada crisis de la deuda de los años ochenta del siglo XX. Pero más aún, ve cómo la mecánica del TLCAN inserta a grupos empresariales de la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES) en la cima del sistema de granos, y a un número importante de actores no privados del Frente de Defensa de Productores Agrícolas del Estado de Sinaloa (Fdepas) en prácticas

de eficiencia y competitividad que les impone la dinámica del mercado internacional.

ACERCAMIENTO CONCEPTUAL

El cambio del patrón de acumulación de uno de crecimiento hacia dentro por otro de libre mercado y desregulado, tiene significativa influencia en el liderazgo de los empresarios (privados y sociales) en el sistema de producción primaria, transformación y comercialización de granos.

De hecho, a partir del llamado Consenso de Washington –o Ajuste Estructural– y el TLCAN, el escenario conformado en la agricultura se caracteriza por: el incremento del comercio y el reconocimiento de su papel dinamizador de la producción; el protagonismo empresarial que se refleja, por una parte, en una mayor integración de los que participan en las cadenas agro-productoras y comerciales, y por otra en un aumento de corporativos transnacionales en la definición de las relaciones económicas a escala mundial; y el surgimiento de tratados internacionales de carácter multilateral y bilateral.

En este proceso cuyo pilar es la globalización –vista como fase de la internacionalización del capital comandada por el capital financiero y las empresas transnacionales–, definimos al empresariado, concordantes con la perspectiva histórica de Porras Martínez (1999), como un conjunto de individuos heterogéneos que desde sus ámbitos ejercen control sobre los medios de producción y de circulación. Atributo que les permite compartir su interés en la preservación de la propiedad privada o de la libertad de empresa. Se trata de acciones en torno a cadenas de valor, redes, distritos

industriales, sistemas productivos locales o sistemas nacionales y regionales de innovación.

A partir de ello, puede esgrimirse que sus estrategias de competencia y colaboración están basadas en la necesidad de ajustarse a las señales del mercado, las instituciones y las posibilidades tecnológicas de sustento. Esto es, estriba en aumentar la productividad, la competitividad⁵⁰ y la obtención de ganancia máxima en sus áreas.

Por su composición diversa, hablar de empresarios –en específico del agrícola– en las actuales condiciones del desarrollo regio-nacional, lleva a no referenciar sólo al sector privado como la única fuerza de poder en los mercados. Es palpable que en este plano económico también se incluye (por lo menos para el caso mexicano) a grupos capitalizados del ámbito social, a los cuales denominamos ejido empresariales (Aguilar, 2004). Lo anterior no es circunstancial. Ambos actores, siguiendo el máximo beneficio de sus inversiones tienden a asociarse en cadenas productivas e integradoras comerciales.

Indudablemente, en la búsqueda de economías de escala potencian sus presentes históricos, se incluyen y tienden a volverse más competitivos. Su sello es la capacidad de producir en red e intervenir con ventajas en los mercados globalizados. Máxime cuando desde organismos financieros internacionales y las políticas públicas nacionales se actúa fuerte para concretar lo que es negocio, y no lo que socialmente se necesita. Todo ha significado, en términos de eficiencia, construir organizaciones económicas,⁵¹ un sistema de

⁵⁰De acuerdo con R. Brenes (2001), es el logro de ventajas competitivas dinámicas, a través del desarrollo y base de altos niveles de productividad, de manera que se pueda capturar y mantener espacios en los mercados locales que beneficien a amplios sectores de la sociedad.

⁵¹Para mayores elementos que contribuyan al análisis del proceso empresarial de las organizaciones agrícolas mexicanas, sus principios y bases jurídicas pueden ser observados en *Claridades Agropecuarias* (2006: 3-34).

producción-comercialización-consumo con actores eslabonados a los espacios de compra-venta, los cuales son influenciados o dominados por corporativos transnacionales.

Bajo esta perspectiva cuyos criterios son la eficiencia y la competitividad, el agro empresario tiende cada vez más a transformar –desde la óptica de la multifuncional de la agricultura y la nueva ruralidad–⁵² en oportunidades los retos que entrañan la globalización, la integración y la apertura económica, dejando de lado la concepción que trata al sector como una actividad que principia y concluye en el predio. Así, construye un régimen que auspiciado por programas públicos de aumento a la producción y la productividad aprovecha semillas híbridas, fertilizantes químicos y plaguicidas, tractores, riego y asistencia técnica. Pero también instituye mecanismos de eslabonamiento de las fases primarias con los procesos de transformación del producto hasta su comercialización. Digamos empresas estratégicas, en las que privados y no privados se encadenan y buscan la conquista de nuevos mercados.

No obstante, este proceso global asociado con los cambios tecnológicos y prácticas ligadas a la generación de valor y el consumo nacional se torna, por sus dinámicas, dependiente de organismos financieros internacionales como el FMI y el BM, así como de empresas transnacionales que controlan los mercados de semillas, fertilizantes, fungicidas y de maquinaria agrícola.

⁵² La noción de multifuncionalidad de la agricultura se refiere a la totalidad de productos, servicios y externalidades creados por la actividad agrícola y que tienen un impacto directo o indirecto sobre la economía y la sociedad en su conjunto. Estas producciones conjuntas tienen la característica de ser poco o mal reguladas por el mercado, en particular aquellas que tienen una incidencia social o ambiental. La traducción concreta de la noción en términos de políticas públicas hace referencia a la formulación de intervenciones específicas destinadas a favorecer los aspectos positivos y a limitar las externalidades negativas de la agricultura (Bonnal P.; Bosc P.M.; Díaz J.M.; Losch B., 2003).

LA SEMBLANZA NACIONAL

La política económica de más mercado y menos Estado, tanto en la agricultura como en todos los espacios del funcionamiento de la sociedad, ha roto con los paradigmas keynesianos de la posguerra. De hecho, sus estrategias se arraigaron en México a partir de la década de los ochenta del siglo veinte.

Con ello la estructura agraria, orientación productiva y patrón de cultivos se transformaron. Y se expresa, fundamentalmente, en el cambio económico-político jugado por agro empresarios y campesinos en materia de producción y comercialización de maíz de frente al TLCAN.

Loable es que la política económica de las dos últimas décadas del siglo XX y lo que corre del XXI, basadas en la reducción interventora del Estado como factor de crecimiento, ha creado un marco institucional de y para el mercado. Este eje articulador del ideario gubernamental, tiene como resultados: la pauperización y privatización de cerca del 65% de los 2'664,624 productores de granos, pertenecientes al sector campesino, considerados soporte de la obtención del maíz y el frijol. Así como el surgimiento de nuevos agro empresarios –renovación de otros– e innumerables comercializadoras, constituyentes de la Asociación Mexicana de Semilleros y de la Asociación Nacional de Comercializadoras. Incontables veces, socios supeditados de transnacionales como la Pionner, Conagra Foods, Agro Evo, Pharmacia y la Cargill.⁵³

⁵³ Con base en información del Grupo de la acción en la erosión, la tecnología y la concentración (2003), dichas transnacionales productoras y comercializadoras de semillas y agroquímicos constituyen parte de las más grandes en el mundo: DuPont (Pionner), EU; Pharmacia (Monsanto), EU; Novartis (Syngenta), Suiza; Pulsar (Seminis), EU; Advanta, Holanda; Groupe Limagrain, Francia;

Tal situación favorecida por los programas de desarrollo rural, tiende a orientar a la agricultura mexicana –por aquello de las ventajas comparativas o competitivas– para que sea complemento de la estadounidense. Lo cual, sin duda, frena la producción de básicos e incrementa sus importaciones. La Sagarpa/Infoserca (2003) indica que el país depende en un 40% del extranjero y, en específico, de Estados Unidos. Por ejemplo, entre 1994-2003 adquirió en el exterior más de ciento treinta y cinco millones de toneladas de cereales, constituyéndose como el principal importador en América Latina.

Es más, a partir de la entrada en vigor del TLCAN se han adquirido externamente ciento treinta mil millones de dólares en alimentos. Tan sólo en el ciclo 2002/2003 el valor de las compras agrícola-silvícola ascendió a 5.465 millones de dólares, correspondiendo la mayor parte al maíz. Según la balanza Disponibilidad-Consumo, México importó 95% de las oleaginosas, 30% del maíz, 48 del trigo, 64 de sorgo y 58% del arroz que se consume e industrializa. Tal situación menoscaba, en palabras de Torres (2003), la seguridad alimentaria; y al convertirla en una función del mercado transnacional la omiten como componente de seguridad nacional.

A nadie escapa que el actual marco normativo mexicano, leyes e instituciones creadas y políticas públicas que de ellas se derivan, están estableciendo como esquema exclusivo de desarrollo rural al empresarial especializado y vinculado al sector

KWS AG, Alemania; Sakata, Japón; Delta and Pine Land, EU; Bayer Crop Science, Alemania y Dow (Cargill), EU, con ingresos combinados por más de 7,000 millones de dólares, controlan el 31% del mercado global de semillas. Mismo que en el año 2002 fue valuado en 23.3 mil millones de dólares.

exportador.⁵⁴ Situación de riesgo para campesinos, mismos que conceptualmente el gobierno federal ha convertido en sinónimo de marginación y pobreza.

Justo bajo un ámbito global de reestructuración, de frente a lo pactado en materia agrícola en el antiguo GATT, después en el TLCAN y actualmente en la OMC, los programas estatales de protección-estímulo a los campesinos productores y comercializadores de granos básicos, en específico maíz, han perdido su consistencia socioeconómica al ser desmantelados en nombre del ámbito privado y el libre mercado. En esta línea la realidad expresa que las principales fuerzas, en la nueva relación Estado sociedad y sus organizaciones, moldeadoras del ordenamiento agrícola y la asignación de recursos regio-nacionales, son, entre otras: el sector privado organizado en el Consejo Nacional Agropecuario y las redes con los organismos supranacionales.

PANORAMA EN LA REGIÓN NOROESTE

La agricultura maicera de la región noroeste –Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa y Nayarit– es dispar y poco cohesionada en sus veintitrés distritos de desarrollo rural (DDR), pero

⁵⁴De acuerdo con Quintana (2003: 43 a 68) a partir de 1995, producto de las reformas y la apertura comercial profundizada con el TLCAN, la política gubernamental ha impuesto al ámbito rural dos líneas de acción prioritarias: 1. Mantener en la producción general de granos solo a espacios eficientes y competitivos, integrados por empresas modernas y capitalizadas, capaces de producir con ventajas en un mercado globalizado; y 2. Convertir las tierras, de acuerdo con sus potencialidades, que se están dedicando a productos no competitivos. Lo cual ha significado dejar fuera de la obtención de granos a importantes extensiones de tierras del sector social. Esto es concretar lo que sea negocio no lo que internamente se necesita.

básicamente de corte empresarial y vinculada en lo global con Estados Unidos.

Desde sus orígenes, la mayoría de los estados de esta región suma espacios tecnológizados e irrigados.⁵⁵ Comparada con el resto del país, su agricultura es de las más productivas e integradas. De acuerdo con la Sagarpa/Siacon, ha generado de 1994 a la fecha entre el 25 y 30% del monto nacional de los granos básicos.

Conviene recordar que el patrón de desarrollo implementado en sus DDR es intensivo y está amparado, a partir de la década de los cuarenta del siglo XX, en el principio agresivo de más producción y productividad. Cuya consistencia fundada en el uso irracional del riego, la mecanización, la semilla mejorada, los fertilizantes inorgánicos y el pesticida, es controlada por agro empresas asociadas en lo fundamental a corporativos de la talla de Monsanto, DuPont, Asgrow, Cargill, Pioneer y Novartis.

Las políticas, del Pronadri al ANC/foxista, han alentado tal hecho. Al apoyarse en el potencial del mercado como mecanismo matriz de asignación de recursos, sus estrategias atentan –en nombre de la competitividad y los tratados internacionales– contra la agricultura campesina. Privilegian como puntales de crecimiento al agro negocio,⁵⁶ mismo que por su nivel de capitalización y ligas en

⁵⁵De acuerdo con la Comisión Nacional del Agua (CNA), la región noroeste dispone del 6.8% del agua nacional. Se constituye, a nivel de usuarios, el sector agrícola como el principal. Concentra dieciséis distritos de riego con una superficie de más de 1.5 millones de hectáreas, casi el 50% de los predios bajo riego de México. A su interior sobresalen Sinaloa y Sonora con una cuarta parte del área agrícola irrigada del país (15 y 11%, respectivamente).

⁵⁶Jova Granos, Cogras, Granos La Macarena, Maíz Industrializado del Noroeste, Agropecuaria y Servicios del Noroeste, Táblex Miller, Granos el Porvenir, Cabal export, Cargill de México, Distribuidora de Productos Agrícolas del Pacífico, Grupo Cadena, Semillas Genex del Noroeste, Grupo Ceres, Bachoco, Agro Novum y Anjor semillas.

inversión y tecnología, con la economía estadounidense, son catalogados como estratégicos para el país.

Prácticamente, las reformas al gasto público y la reorientación de la política de apoyos sólo han estado alentando a sujetos organizados (sea en la CAADES, Productores en Alianza para el Campo de BCS o en la Coaes) con capacidad de adquirir insumos importados. Sin embargo, desde 1980 la situación afrontada por dichos actores es el control comercial e introducción de maquinaria y semilla transgénica por las transnacionales.⁵⁷

La producción regional de granos –de la cual Jova Granos mercadea poco más de trescientos mil toneladas al año–, está ligada a Cargill, mayor comercializador de cereales y oleaginosas del mundo, y con Archer Daniels-Midland principal procesador del trigo internacional y aliado de Gruma (Grupo Maseca), los cuales dominan los cereales y controlan la importación de trigo y maíz utilizado por los industriales de la harina del noroeste.

La necesidad de ampliarse los está obligando a dejar de lado su concepción productivo-primaria que abre y cierra en el predio, y adoptar la de sistema que inicia en los insumos y termina en el consumidor final.⁵⁸ Empero también es de reconocer sus limitaciones,

⁵⁷ De acuerdo con datos de la Dirección General de Sanidad Vegetal de la Sagarpa, a nivel nacional la superficie sembrada con transgénicos, acumulada en los últimos tres años, se aproxima a 125,000 hectáreas. Y se han llevado a cabo más de 150 ensayos de cultivos manipulados genéticamente. Tan solo en la región Noroeste, entre 1988 y 2003, se desarrollaron –en granos y hortalizas– 46 experimentos de productos genéticos. Los corporativos que destacan son: Campbells, Sinalopasta, Calgene, Asgrow Mexicana, Monsanto, Harris Moran de México, Dna Plant, Seminis Vegetable Seed, Híbridos Pioneer y Rhone Poulenc.

⁵⁸ Presupone de acuerdo con Gordillo de Anda y Farcas Guendalman (2000) una mayor y diversificada organización de los productores, vinculados con otros agentes, que sea proclive a establecer economías de escala, acceder a nuevos canales de comercialización y financiamiento, aprovechar plenamente las

sobre todo las del ejido-empresarial. No puede negarse que las cadenas productivas y de los servicios competitivos a la comercialización que ofrece la Sagarpa a través de los programas de Desarrollo Rural *Alianza Contigo*, FIRA, Aserca, el Programa de Fomento a Empresas Comercializadoras del Sector Agropecuario y Procampo, sólo los contemplan parcialmente.

De hecho la lógica del ajuste rural favorece o golpea menos a los privados.⁵⁹ Sin embargo, hay que externarlo, se mueven con dificultades financieras y de control de mercados que enfrentan a través de sus organizaciones –como la CAADES, el Movimiento Agrícola Sinaloense (MAS), Grupo de Agricultores del Noroeste y la Coaes–. Situaciones que mediante el cabildeo, la acción colectiva y alianzas estratégicas con organismos como la Cargill han logrado medianamente resolver.

Cada vez más, entretejidos con las harineras y los engordadores de ganado,⁶⁰ alcanzan niveles de producción y productividad altos, colocándose como los más visibles a nivel nacional. Según la Sagarpa en los últimos diez años (1994-2003), pese a los esfuerzos por reconvertirlos en materia productiva, son líderes en obtención de maíz blanco, trigo, frijol y garbanzo. Producen y controlan el 30% del mercado nacional de éstos. Incluso, su transformación tecnológica les ha permitido diversificarse y tener

potencialidades por producto y región y generar encadenamientos verticales y horizontales.

⁵⁹ Nacionalmente, en el año 2003 se otorgaron 14,691 y 6,406 millones de pesos a 2'700 mil productores a través del Procampo y Aserca respectivamente. De ambos apoyos le correspondió a la región noroeste cerca de seis mil millones de pesos, en beneficio de 33 mil 500 productores.

⁶⁰ Así, la gestión de la Confederación de Porcicultores Mexicanos logro, de Aserca / Subprograma de Apoyos al Ingreso Objetivo de Maíz, Trigo, Trigo Forrajero y Cártamo, ciclo agrícola otoño-invierno 2003/2004, para: Sinaloa 4'225 mil, Baja California 530 mil y Sonora 250 mil pesos.

movilidad en ámbitos internacionales. De manera particular Sonora vende a Estados Unidos cerca de la mitad de su producción de trigo, y Baja California el 90% de sus granos. Pero por si fuera poco, Sinaloa está colocado como cabeza en maíz y garbanzo blanco para exportación (obtiene de este último el 74% de lo generado en la región).

A pesar de las implicaciones sociales que conllevan las carencias presupuestales, las estrategias empresariales de coordinación y fomento a la competitividad han permitido ser sostén nacional en granos. Para el año 2003 en el noroeste, a diferencia de lo que sucede en el resto del país, se obtuvo en riego el 80% de los cultivos básicos. Más aún, el monto productivo y el nivel de productividad de maíz, pese a sus asimetrías, es similar al estadounidense y superior a los de Brasil, Argentina, Sudáfrica y China.⁶¹ Rebasa las ocho toneladas por hectárea, destacando Sinaloa.

LA SITUACIÓN EN SINALOA

La idea de que los campesinos constituyen el eje central sobre el cual gira la producción de maíz en México, se torna cada vez más obsoleta y contradictoria con la realidad agrícola del país. Ahora, ante el desarrollo de tratados comerciales y el resultado de los cambios constitucionales que norman el funcionamiento del sector, son los empresarios agrícolas los que adquieren relevancia y

⁶¹ Según estimaciones del USDA, estos países son los principales productores y exportadores de maíz en el orbe. Baste destacar que de las 76.1 millones de toneladas exportadas mundialmente en el año 2002/2003, le correspondieron a Estados Unidos 40.6, a Brasil 4.5, a China 13.5 y a Argentina 12 millones de toneladas.

se constituyen como la élite de la obtención del maíz (Aguilar, 2004).

Específicamente en Sinaloa, a diferencia de otros estados del país, dicho desenlace es evidente a partir de los años noventa. Aquí la agricultura está segmentada, pero es básicamente de riego y obedece a las fuerzas del mercado. De ser sólo un ámbito hortícola de exportación, se ha convertido también en uno de los principales espacios maiceros del país. Cabe señalar que las políticas del Estado han ayudado a sentar un esquema empresarial cuyo proceso productivo tiende a subsumir y transformar a las demás formas inherentes a su funcionamiento, como las campesinas.

Digamos que el maíz constituye el grano que mayor predio agrícola ocupa en México y el Estado de Sinaloa. Sin embargo, por su posicionamiento local, disímil con lo ocurrido a nivel nacional, no es un cultivo desplegado en esferas campesinas o minifundistas. Más bien, desde mediados de los años ochenta del siglo XX su siembra es desarrollada-controlada por agricultores privados y ejido empresariales. Siendo los de la CAADES y los del Movimiento Agrícola Sinaloense los más representativos.

Estadísticos de la Sagarpa/Siacon indican que en Sinaloa, de 1993/1994 a 2003/2004, la superficie sembrada con maíz creció, pese a altibajos, como promedio anual 0.9%, la cosechada 1.6% y con ávida firmeza su producción 3.8%.⁶² De hecho, tal dinámica está soportada en el esfuerzo entrelazado de los actores del maíz y las autoridades gubernamentales de la localidad. Por años, desde las instituciones se han establecido –ayer cimentados en los preceptos de la Revolución Verde y ahora en el experimento agro

⁶² Por arriba del crecimiento promedio anual nacional (2.8%), e indiscutiblemente superior al mostrado por la región noroeste, el cual cayó 1.5 por ciento.

ecológico— mecanismos tendentes a fortalecer una estrategia y estructura empresariales orientadas al cultivo intensivo del grano.⁶³

En dicha tónica los actores se están integrando, empiezan a cubrir las fases continuas a la producción de granos. De acuerdo con la Sagarpa, antes y a lo largo del funcionamiento del TLCAN se colocan como los de mayor importancia estatal (máxime en maíz y sorgo). Basados en la premisa de hacer mejor lo que hacen y tratar de darle mayor valor agregado a lo que hacen, le invierten o en colectivos buscan financiamientos que, orientados al cambio tecnológico y los agroquímicos, aseguren la expansión de maíz en las zonas de riego, así como la transformación y colocación final del producto.

Es perceptible que en toda esta semblanza la pieza básica de la discusión es el agro empresario, está colocado como el actor principal y como marginal el campesino. Incluso, ello constituye el nuevo paradigma rural y no simples conjeturas teóricas. La aglomeración de sus ámbitos reales ha llevado a la mayoría de los investigadores a documentar su avance nacional. Algunos como Diego (1995) y Martínez (1999), exteriorizan que las siembras crecen fincadas sobre todo en esquemas de libre mercado y aplicación de subsidios directos. Sus racionalidades, advertidas en Sinaloa, permiten a los sectores capitalistas volverse receptores de los apoyos públicos.

⁶³ El escenario institucional que se ha conformado en la agricultura está caracterizado por: El incremento del comercio y el reconocimiento de su papel dinamizador de la producción, el cual modifica las relaciones entre los actores económicos; El protagonismo del sector privado que se refleja, por una parte, en una mayor integración vertical y horizontal de los agentes económicos que participan en las distintas fases de las cadenas agro-productoras y comerciales, y por otra, en un aumento de la presencia de corporaciones transnacionales en la definición de las relaciones económicas a escala mundial, dando lugar a una nueva institucionalidad privada; Y el surgimiento de tratados internacionales de carácter tanto multilateral como bilateral, que propicia un nuevo marco normativo para las relaciones económicas y comerciales entre los países (Aquino, 1996).

Más aún, sus acciones colectivas están alcanzando economías de escala e incrementan su eficiencia factorial. Digamos que dichos productores –máxime los de la CAADES– integrantes del Consejo Estatal del Maíz (CEM) se colocan entre los punteros nacionales. E internacionalmente, por su nivel de productividad media (siete a nueve toneladas por hectárea), como “similares en la disparidad” con los maiceros estadounidenses, sobre todo de Iowa, Illinois y Nebraska, cuyas áreas subsidiadas y protegidas por la *Farm Bill/2002*, son mejor conocidas como el triángulo del maíz debido a su alta obtención y capacidad exportadora.

Tal panorama es significativo para la agricultura de Sinaloa, representa para la economía agrícola y sus organizaciones un soporte importante. Valga decir que pese a la contracción de los subsidios gubernamentales y al uso lánguido de la tecnología en los procesos de siembra del maíz los niveles de maquinización, fertilización y despliegue de semilla híbrida –algunas genéticamente modificadas, tolerantes a los fungicidas, como la Bt o la Fulana– se acentúan mejorando su rentabilidad y competitividad.

Contraviniendo lo signado en el TLCAN, que entre otras cosas, trata de reorientar el patrón de cultivos, o bien transitar de granos básicos hacia productos de mayor demanda –como los forrajes, cultivos agroindustriales, flores de ornato, frutas exóticas u ciertas hortalizas frescas– en las plazas comerciales de envergadura mundial,⁶⁴

⁶⁴De acuerdo con el Consejo para el Desarrollo de Sinaloa –Codesin– (2003), el campo nacional y el de Sinaloa han acumulado distorsiones que merman su competitividad y obstaculizan su inserción en los encadenamientos productivos y en las nuevas circunstancias de demanda nacional e internacional. Más aun la concentración de la producción en torno al maíz ha significado el desplazamiento de granos y semillas para la producción de aceite, como la soya y el girasol, para fabricación de hilo como el algodón, y de alimentos procesados como el arroz, cultivos que de ser la tercera parte de la superficie sembrada en

la tendencia del sistema maicero ha sido al alza, sobre todo durante el ciclo otoño-invierno.

La mecánica de este esquema permite prefigurar que, aun cuando desistiesen por periodos cortos o medios ocuparse del grano, los productores uniforman sus estrategias empresariales en torno al fortalecimiento de las facetas regionales del cereal. Baste indicar que de cubrir el maíz en 1993/1994 el 51.8% de la superficie sembrada agrícola total y el 45% de la ocupada con granos básicos, ascendió en 2003/2004 al 46.9 y al 55%, respectivamente. Nos refleja cómo muchos agricultores, sobremanera privados, en respuesta a la lógica productivista de control de mercado han elevado su participación en la obtención regional del cereal.

Lo anterior no es circunstancial, históricamente es el desenlace de una estrategia económica fincada en alianzas entre gobierno y agro empresarios organizados que, desde la posguerra, ha orientado el patrón de cultivos al maíz blanco, sustento alimentario de la población mexicana. Tan es así que incluso, a casi once años de andado el TLCAN y sus imaginarios de reconversión agrícola, la obtención del grano se mantiene como la principal.

Todos los problemas económico financieros derivados de este proceso han sido siempre afrontados y resueltos bajo la interlocución de la CAADES y, en menor medida, por la Liga de Comunidades Agrarias (LCA). En la búsqueda de equilibrios e impulso de su cosecha, se han aprovechado los Programas como el de Apoyos Directos al Campo (Procampo), el de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agrícola (Aserca) y los del Fideicomisos Instituidos

los ochenta, a finales de los noventa del siglo XX no cubrían la décima parte, involucrando con ello una reducción en la capacidad instalada de empresas molineras y extractivas de la entidad.

con Relación a la Agricultura (Fira). Mismos que a la vez que complementan el ingreso objetivo de los agricultores tienen como norma excluir a las esferas campesinas y minifundistas. Las cuales año con año acrecientan su pauperización y, en sus diferentes modalidades, dejan de ser el eje del desarrollo rural para convertirse en piezas antropológicas de la discusión académica.

En este horizonte contrapuesto a paradigmas y hechos nacionales, la cosecha de maíz está fincada en predios de corte empresarial; mismos que a decir verdad son actores amenazados por la multifuncionalidad y competencia agresiva de la agricultura granera estadounidense –basada en altos subsidios y corporativos como la Cargill o la Pioneer–, lo cual los ha llevado a integrarse y generar economías de escala ante su eminente desplazo nacional. Incluso algunos del sector social, buscando pervivir a cualquier costo, se ligan con harineras (Maseca y Minsa), fabricas de alimento balanceado para animales (Forrajes del Barrio), hacedores de frituras (Sabritas y Barcel), engordadores de ganado (Vizur) y avicultores (Bachoco) mediante la agricultura por contrato, la intermediación financiera o bien la renta de la tierra.

Desde luego, estas acciones que engloban individual o entre tejidas a la compraventa, el suministro de recursos y la gestión de la producción, ayudan a incrementar la siembra-obtención de maíz blanco o amarillo. Pero es innegable que son hechos que también sesgan o privan a los agricultores, máxime a los del ámbito ejidal, de su independencia como entes de cambio. Y en consonancia, al arrebatarles el control de la esfera productiva, así como de parte del mercado, se les convierte al interior de sus parcelas en trabajadores asalariados.

Inmersos en esta realidad regional, es de reiterar que –contrario a los esquemas teóricos de aprovechamiento de las ventajas comparativas, la desregulación de la economía agrícola y de la apertura comercial sostenidos por la tecnocracia gubernamental– se incrementa

la superficie y, por ende, la producción de maíz. Sin duda, en ello han sido decisivas las estrategias, de acuerdo con Tarrío, Concheiro y Diego Quintana (2003), de estímulos directos al agro negocio y la exclusión campesino-minifundista.

Lo anterior, aun en la vicisitud del cambio y la desprotección a la obtención de cereales, ha suavizado debilidades y unido fortalezas. En consecuencia, privados y ejido empresariales aglutinados en el Consejo Estatal del Maíz y en la Confederación Nacional de Productores de Maíz, muestran a su agricultura como escenario propicio para la incorporación de más tierras al cultivo de granos básicos. Con sus diferencias, ven al resultado de sus actividades como negocio –susceptible de encadenarse a dinamismos de transformación– mas no como cultura u opción de vida, tal como sucede en los espacios de subsistencia del país.

De hecho, a su interior contemplamos a horticultores proclives a complementar sus cosechas con cereales que demanda la industria de derivados del maíz. Por la extensión de la superficie orientada al cultivo y montos obtenidos del rey de los granos, podemos mencionar entre otros agricultores del Valle de Culiacán, a: Víctor Godoy, Tarriba Rojo, Juan Antonio Beltrán y Portillo Araujo. Todos miembros de las asociaciones agrícolas de la CAADES. Así subrayamos que, el grueso de ellos, potenciando sus capacidades y las ventajas competitivas de sus espacios se ubican, de los años noventa del siglo XX a la actualidad, entre los de mayor producción granera de Sinaloa.⁶⁵

⁶⁵ La superficie que agricultores como los mencionados han orientado al cultivo del maíz fluctúa, dependiendo de las condiciones del mercado, entre quinientos y dos mil hectáreas. Mismas que por los grados de maquinización, riego y calidad de la semilla, han obtenido una productividad media siempre superior a las ocho toneladas por hectáreas. Datos vertidos por Julián Ibarra (gerente de la Empresa Comercializadora de Granos Semillas y Costales el Alto) en *entrevista directa el 15/08/2004*.

Las cifras muestran que en el lapso citado, la cosecha anualizada del maíz se situó por arriba de los tres millones de toneladas. En realidad siempre colocada como la mayor del *noroeste* ha significado, con sus altibajos, alrededor del 11.5% de los 29'835,383 toneladas obtenidas nacionalmente, similar a la del Estado de México (11.8%) e inferior a lo alcanzado por Jalisco (18.7%). Tal posicionamiento—contrario a los hechos del grueso de las regiones agrícolas del país—como claramente lo hemos visto se finca en esquemas empresariales. Los cuales, seducidos por las bondades comerciales y diversas transformaciones industriales del cultivo tienden a integrarse en busca de nuevos nichos de mercado. Pero muchas veces, agobiados por lo la falta de apoyos públicos, ceden a pretensiones de transnacionales como la Cargill.

Lo anterior refiere que en la estructura y funcionamiento del sector agrícola de Sinaloa están jugando nuevas fuerzas e inercias que no son las tradicionales, y que frente a los desajustes vividos en el país han sorteado desórdenes regionales en la obtención del cereal. De tal suerte que en todos y cada uno de los distritos de riego y zonas de buen temporal de la agricultura estatal, existe un patrón con tendencia a la empresarialización del maíz. Mismo que los planos de la reflexión teórica y evidencia empírica indican como concentrado en manos vinculadas a la globalización.

Desde luego, respondiendo a una lógica productivista más del 90% de la producción de maíz es logrado en tierras irrigadas, mecanizadas y con uso de insumos manufacturados. Lo cual ha permitido una relativa estabilidad en la obtención del grano. Más en concreto, el 96% de 4'011,667 toneladas adquiridas en 2003/2004 se obtuvo en riego, con un régimen intensivo y estricto de capital e insumos que, por sus altos costos, sólo los productores capitalistas están en posibilidad de cubrir.

CONSIDERACIONES FINALES

Es conocido que de los años cuarenta a finales de los sesenta del siglo XX, se estructuró el patrón de acumulación fordista, mismo que se caracterizó por ser masivo e incluyente, lo cual se derivó de las particularidades técnicas del régimen productivo, el ciclo expansivo que vivía el capital, así como de la importancia de la agricultura al desarrollo de la industrialización y su inserción como rama alimentaria. Fase en la que no todos sus integrantes contribuyeron por igual, a saber, en el sector agrícola latinoamericano y medularmente mexicano, el papel central lo jugaron los campesinos.

Como todo proceso, el fordismo, amén de su periodo de auge, entró en decadencia. A principios de la década de los setenta se deterioró el sistema de fuerzas imperantes mundialmente y se debilitaron los pilares que sustentaban el Estado de bienestar. Puede decirse que estructuralmente la forma incluyente e inserción masiva de los trabajadores llegó al límite en los años ochenta. Declinó la concepción keynesiana del desarrollo económico y se rompieron los pactos con los sectores menos favorecidos, como los campesinos. De tal suerte que, entre otros, el Banco Mundial y el FMI se colocaron como ejes del poder global.

Producto de tales hechos, las políticas de crecimiento económico y social han observado transformaciones en sus estrategias de desarrollo, entre las que se encuentran las agrícolas. Surgió así el neoliberalismo. Rápidamente se hizo evidente la discordancia entre la forma de producción campesina y las nuevas necesidades industriales, a la par que ya no era prioritario el abaratamiento de los bienes alimentarios provenientes del campo, se requería una oferta abundante que éstos no podían proporcionar. Con ello resurgen las políticas restrictivas de demanda y de una apertura comercial

gradual y segmentada en la que la producción de granos de los países latinoamericanos, como México, se ha visto disminuida y dejada en manos de agro empresarios.

De hecho, su dinámica actual obedece más a las señales del mercado que a las necesidades sociales. De tal suerte que el grueso de su monto se genera, cada vez más, en ámbitos con niveles de competitividad altos. Tan es real que la evidencia empírica regional lo demuestra. Así, en el norte y noroeste del país no hay duda de ello, y en el centro y sur se instituye fuertemente como tendencia. Bajo esta perspectiva la producción maicera se ha magnificado y Sinaloa se ha colocado entre las tres entidades más importantes que cultivan el grano, ello debido a que entre otras cosas las políticas diferenciales de fomento a la obtención de maíz sólo han permitido incrementar productividad y montos en los predios cuyas condiciones técnico económicas son óptimas, como las de la superficie irrigada y de buen temporal del centro y norte de la entidad.

Tal escenario no es circunstancial, obedece al agotamiento del Estado de bienestar y al surgimiento de un nuevo patrón de acumulación que orienta-fortalece los procesos maiceros agro empresariales, marginando y proletarizando a las comunidades campesinas al grado de que ya no pueden ni generar el grano consumido o sembrado en sus predios.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILAR SOTO, Óscar (2004), *Las élites del maíz*, Universidad Autónoma de Sinaloa, Centro de Investigación y Docencia en Humanidades del Estado de Morelos y SEP-Promep, abril, Culiacán Sinaloa, México.

- AQUINO G., Carlos E. (1996), “La Institucionalidad en la agricultura”, en *Comunica, año 1 núm. 2, septiembre*, del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- BRENES, Esteban R. (2001), *Políticas públicas para el desarrollo de la competitividad del sector agropecuario*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO.
- BONNAL, P., P.M. Bosc, J.M. Díaz, B. Losch (2003), ponencia presentada en el Seminario Internacional *El mundo rural: transformaciones y perspectivas a la luz de la nueva ruralidad*. Universidad Javeriana, Clacso, Redcapa, Bogotá, octubre 15-17.
- Claridades Agropecuarias* (2006), Revista mensual producida y editada por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, agosto, México.
- Consejo para el Desarrollo de Sinaloa –Codesin– (2003), *Propuesta de reconversión productiva para el estado de Sinaloa*, agosto, Culiacán Sinaloa.
- GORDILLO DE ANDA, Gustavo y Alan Farcas Guendelman (2000), *Política pública e institucionalidad en América Latina, de reformas estructurales y reconstrucciones rurales*. FAO, Oficina Regional para América Latina y El Caribe, septiembre.
- Grupo de la acción en la erosión, la tecnología y la concentración (2003), “*Oligopolio, SA, concentración del poder corporativo 2003*”. Comunicqué.
- MARTÍNEZ MEDINA, Lorenzo y Francisco Martínez Gómez (1999), “Acerca del Programa de Apoyos Directos al Campo (Procampo) en el noroeste de México”, en *Agrosociedad nueva época*, vol. 2, núm. noviembre-diciembre.

- PORRAS MARTÍNEZ, José Ignacio (1999), *Reformas estructurales, institucionalidad y dilemas en la acción colectiva del empresariado agrícola en América Latina*. Santiago de Chile, septiembre.
- TORRES TORRES, Felipe (2003), “La visión teórica de la seguridad alimentaria como componente de la seguridad nacional”, en Felipe Torres Torres (coordinador), *Seguridad alimentaria: seguridad nacional*, Plaza y Valdés, IIEcon/UNAM-Escuela Nacional de Trabajo Social/UNAM, México.
- TARRIO GARCÍA, María, Luciano Concheiro Bórquez y Roberto Diego Quintana (2003), “Neoliberalismo y globalización en el medio rural”, en Roberto Diego Quintana, Luciano Concheiro Bórquez y Patricia Couturier Bañuelos (coordinadores), *Políticas públicas para el desarrollo rural*, Casa Juan Pablos y UAM-Xochimilco, México.