

-Artículo por Invitación-

TORTILLAS DE MAÍZ:

Simbolismo nacional e incremento de precios en un contexto de diferenciación social en el área urbana de San Cristóbal de Las Casas, Chiapas

Jorge López Arévalo¹
jalachis@hotmail.com

Bruno Sovilla¹
brunosov@yahoo.it

Germán Martínez Velasco²
gmartine@ecosur.mx

Universidad Autónoma de Chiapas¹, El Colegio de la Frontera Sur²

Para citar este artículo:

López, J., Martínez, G. y Sovilla, B. (2015) Tortillas de maíz: simbolismo nacional e incremento de precios en un contexto de diferenciación social en el área urbana de San Cristóbal de las Casas, Chiapas. *Espacio I+D Innovación más Desarrollo*, 4 (8), 9-50. doi: 10.31644/IMASD.8.2015.a01



RESUMEN

Este artículo analiza el impacto del aumento del precio de la tortilla en el consumo de hogares de ingresos bajo y alto en San Cristóbal de Las Casas (Chiapas). Con base en información de campo, el estudio establece que la tortilla representa un *bien Giffen* para los hogares pobres urbanos, entendiéndose por bien Giffen el atributo que tiene un producto que ante un aumento de precio, lejos de disminuir su demanda, ésta aumenta, contradiciendo la propia ley de la demanda que establece que el consumo de un producto disminuye ante un incremento de su precio. En ese sentido, en el marco sociocultural de un entidad federativa como Chiapas, con un proceso de urbanización indígena creciente ha llevado consigo una separación de su principal medio de producción que es la tierra, confirmándose en este estudio que es esa población indígena pobre y urbana quien resulta mayormente afectada ya que asumen un *comportamiento Giffen* de mayor consumo de tortillas, pese al aumento de su precio, debido al carácter cultural que la tortilla representa.

Palabras Clave: Tortillas, Giffen, Chiapas, cultura

ABSTRACT

This article analyzes the impact of the rising price of tortillas in low to high income households in San Cristóbal de Las Casas, Chiapas. Based on field data, the study states that the tortilla is a Giffen good for poor urban households. A Giffen good is a characteristic of a product which states that as the price increases, demand does not diminish but rather increases. This contradicts the law of demand that states that the consumption of a product decreases relative to an increase in its price. In this sense, in the sociocultural context of a federal entity such as Chiapas, the process of growing indigenous urbanization has brought a separation from the primary means of food production, which is land. This study confirms that it is the poor and urban indigenous population which is greatly affected, since they have a higher Giffen behavior of a greater consumption of tortillas despite an increase in price due to the cultural character that the tortilla represents.

Keywords: *Tortillas, Giffen, Chiapas culture*

*Aquella familia no sabía hacer milpa, y en la casa no había maíz.
No comprendo cómo puede vivir una familia sin milpa, no sabía cómo le hacían
para conseguir maíz*
Ricardo Pozas, 1979

El estudio del maíz en México ha sido abordado tanto en su perspectiva técnica, en relación a sus orígenes que le confieren ser una planta de origen mesoamericano, con especiales referencia a México y su especie primigenia llamada *teosintle* (Beadle, 1977), así como desde su versatilidad adaptativa ya que se cultiva tanto a nivel del mar como en sierras de gran elevamiento altitudinal.

En el ámbito de las ciencias sociales igualmente el maíz ha llamado la atención como objeto de estudio desde distintas perspectivas disciplinarias como la economía, haciendo diversos análisis sobre los efectos económicos en la población mexicana y la producción de maíz a partir de la firma y liberalización arancelaria (Calva, 1993) incluyendo sus efectos a partir de la utilización de este cultivo con fines de generación energética como el etanol (SIAP, sf); asimismo, se han desarrollado importantes esfuerzos relacionados con la seguridad alimentaria en los que se señalan los riesgos para las poblaciones rurales mexicanas, al quedar supeditadas a la compra del grano básico y la pérdida de calidad en el consumo, debido al desplazamiento de los granos criollos de mejor calidad (Appendini, et al, 2003).

En el marco de los estudios del maíz en México, se presenta esta contribución cuyo objetivo central es probar el concepto de *bien Giffen* frente una situación en la que existe un incremento de precio de un producto sustancial para la dieta de miles de mexicanos, en especial en las amplias capas populares del medio rural y urbano. Bajo este enunciado, se plantearon algunas preguntas de investigación: ¿Ante el aumento en el precio de la tortilla en México, qué respuesta ofrecen los sectores más pobres?

¿Reaccionan disminuyendo el consumo de tortilla? o por el contrario ¿aumentan el consumo a costa de disminuir el de otros productos alimenticios?

Así, este trabajo presenta los resultados de una investigación acerca de los impactos diferenciados en el consumo de tortilla, debido al incremento del precio. Los efectos se han de apreciar de acuerdo a los distintos estratos sociales en un ámbito urbano en el que coexisten tanto población mestiza como indígena. En un primer apartado, se contextualiza el elevamiento del precio de las tortillas de maíz en un entorno como el mexicano en el que la tortilla no solamente se le concibe como un producto alimenticio más, sino que asciende al terreno de lo simbólico y de identidad nacional en el que convergen las distintas capas y culturas de la sociedad mexicana. En la segunda sección, se encuadra la cuestión del maíz en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); En un tercer apartado, se presentan los presupuestos teóricos *ad hoc* de tipo económico, mismos que serán contrastados con los hallazgos del trabajo de campo cuyos resultados se encuentran expuestos en la cuarta sección.

MAÍZ: SIMBOLISMO E IDENTIDAD NACIONAL

Decía el escritor Jorge Ibarguengoitia que la tortilla es para los mexicanos “alimento, plato, cubierto y estabilidad”. Las cuatro alusiones, refieren a los distintos usos simultáneos que la tortilla tiene: propiamente como alimento; en su calidad de taco (plato); como utensilio de mesa ya que sirve como cuchara para comer otros productos, y desde luego que deviene en estabilidad emocional y seguridad alimentaria por su representación socio-cultural que va más allá de su carácter alimenticio. El maíz y las tortillas, a diferencia de otros productos alimenticios mexicanos, por su consumo generalizado, se constituyen en el artefacto cultural que transversalmente une y atraviesa los conceptos de

clase, etnia y raza, y con esa cualidad se convierte en uno de los símbolos de la identidad nacional cuya trascendencia se eleva al terreno de lo sagrado. De ahí que se diga que México es “un pueblo de maíz”. Sin duda que los orígenes de esta mitología se encuentran en el componente indígena que ahora conforma el mestizaje y la misma nación mexicana. En el *Popol Vuh*, relato quiché, se dice que el origen de los seres humanos comienza a partir de esa semilla. Asimismo, en la lápida del sarcófago del rey Pakal, hallada en Palenque, Chiapas, se exhibe el renacimiento de éste transformado en dios del maíz como muestra de su inmortalidad (Fazio, 2007). Todos los mitos indios de Chiapas hacen referencia al maíz como alimento sagrado e incluso de la creación física-espiritual. En el *Chilam Balam* se dice que los mayas nacieron del maíz, que son hombres de maíz. Es el equivalente al barro de la creación cristiana. El pueblo huichol, por ejemplo, ha expresado que “el maíz es nuestro alimento, el maíz es sagrado. No sabemos hablar bien el español, pero sí sabemos hablar con el maíz.” (Citado por Silvia Ribeiro, *La Jornada*, 11/02/2006).

Estas referencias sugieren pensar que el maíz y las tortillas en México surgieron como un producto étnico, sin embargo, en su trayectoria histórica, en la medida que ese producto también fue asimilado por las distintas clases sociales, con el paso del tiempo, ha pasado de ser un producto exclusivamente étnico a ser un producto multicultural. Junto con los migrantes mexicanos ha trascendido las fronteras para posicionarse como un artefacto transnacional que refrenda, en la distancia, la trans-territorialidad de lo mexicano. En dos estudios elaborados en los Estados Unidos reportan, a finales de los años 90, que la industria de la tortilla era uno de los segmentos de más rápido crecimiento de la *baking industry* (Cornell, 1998, citado en Lind & Barham, 2004); También Bacon señalaba en 1996, que más de 25,000 mil trabajadores, en su mayoría inmigrantes en los

Estados Unidos, produjeron tortillas con un valor de 2.5 billones de dólares. (Bacon, 1996, citado en Lind & Barham, 2004).¹

En México, entre los segmentos sociales políticamente de izquierda, y ante los efectos previsibles del acuerdo del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y su inminente impacto en la producción agrícola del país, se acuñó el slogan “Sin maíz no hay país” que se repetía una y otra vez en las marchas y mítines que los productores agrícolas excedentarios, de subsistencia e infrsubsistencia hacían ante las instituciones gubernamentales relacionadas con la economía del campo mexicano. Esa consigna no solamente se ha sostenido como una metáfora, sino como una verdad sociológica, ya que permite recordar que ese grano milenario es uno de “los tres amigos del pobre: maíz, frijol y chile” (Guillermo Prieto, citado en Cepeda, 2007).

Antes del ajuste estructural de precios, la sociedad mexicana había experimentado ya los grandes cambios que trajeron los procesos agroindustriales que ante la gente se han exhibido como muestras de la modernidad. En su producción, las tortillas pasaron de ser moldeadas a mano, depositadas de manera individual para su cocimiento en el legendario *comal*, a ser estampadas industrialmente en serie, homogéneas, mediante la máquina tortilladora que las cuece y expulsa para su venta al mayoreo. El maíz pasó de ser inicialmente el insumo en forma de *nixtamal* y *masa*, a ser la harina de maíz. Al modificar su consistencia y textura y dejando de ser pasta (masa) y transformarse en polvo industrializado (harina) se ha cancelado su consumo como bebida ancestral llamada *pozol* para la población indígena. Ante tales eventos históricos, hoy día, la población mexicana consumidora de tortillas se divide en dos grupos sociales en relación al tipo de tortilla que consume: la población rural indígena demográficamente dispersa que todavía sigue

¹ Lo anterior no niega que en algunas familias de los estados fronterizos de Estados Unidos se consumiera tortilla con anterioridad.

consumiendo el milenario maíz criollo que lo transforma en nixtamal y en masa como insumo para la hechura de la tortilla a la usanza tradicional, y los residentes urbanos de distintos ingresos, mestizos e indígenas que forman parte de los consumidores de la tortilla industrial urbana, cuyo insumo primario tiende a ser cada vez más de maíz híbrido genéticamente modificado o lo que comúnmente se le dice de “variedades rendidoras” y que previo a ser tortilla fue convertido en harina de maíz. Dentro de ese gran grupo de población, se encuentran los pobres urbanos, compuesto por mestizos e indígenas, que acuden a su compra y que constituye la gran mayoría de los mexicanos, quienes se encuentran expuestos al incremento del precio, siendo los más vulnerables los que se encuentran en pobreza extrema.

En síntesis, lo anterior ilustra que el maíz y la tortilla han sido alimentos esenciales de los mexicanos desde tiempos inmemoriales, considerados como de origen divino, y que con el transcurrir del tiempo se asumieron en referentes nacionales por la cualidad simbólica que la población mexicana le confiere. No obstante, en el escenario de una economía de mercado, lo que en los tiempos originarios simplemente constituía un valor de uso intradoméstico ahí mismo producido, transformado y consumido, se revela ahora como una verdadera mercancía, circulando en un mercado de valores de cambio en el que vendedores de harina y compradores de tortilla se disputan su precio, vulnerando así, no solamente las condiciones económicas de sus consumidores más pobres, sino también la sacralidad misma que inherentemente ha tenido la tortilla.

MAÍZ Y TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El (TLCAN) ha convertido a México en importante actor del proceso de globalización, participando dentro de la nueva división interna-

cional del trabajo, tanto desde la fábrica mundial, a través de la exportación e importación de manufacturas, como en la participación dentro de la exportación e importación de productos agropecuarios y la exportación de mano de obra, principalmente, a los Estados Unidos (López, Martínez y Peláez, 2011).

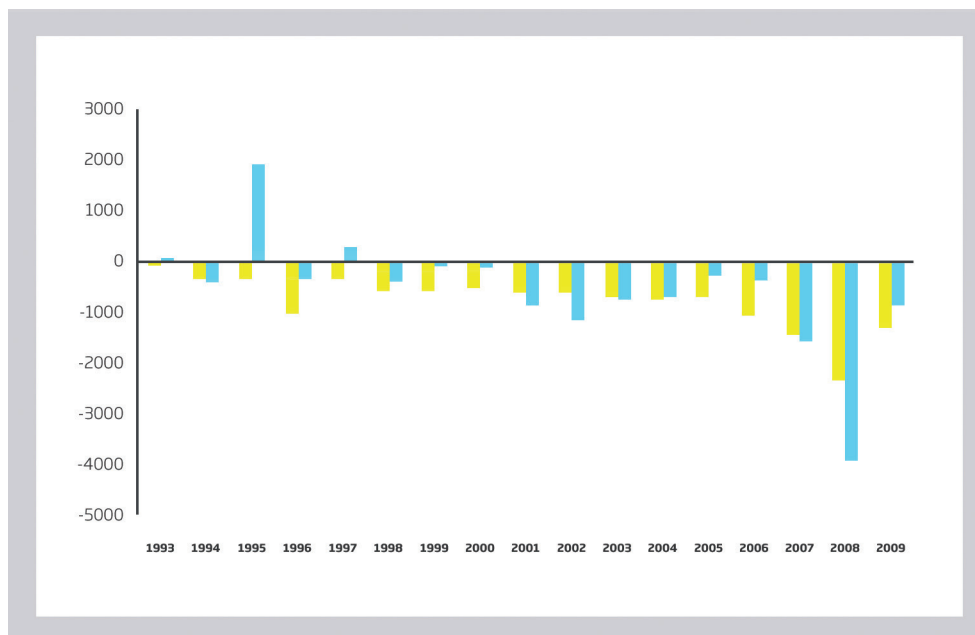
Sin embargo los efectos del TLCAN y la globalización no son homogéneos ni para los países, ni para las regiones o sectores. Es más, en el mismo sector pueden coexistir impactos diferentes debido a la heterogeneidad estructural². El sector agrícola mexicano no es la excepción, y dentro de éste se encuentran subsectores que se han visto beneficiados con la apertura y otros perjudicados. En el caso de la agricultura indígena, al dedicarse en buena parte al autoconsumo, percibe sus consecuencias de manera indirecta (Minutti, 2007). Al ser el maíz su alimento fundamental, las importaciones en cierta forma afectaron su producción interna pues, con los bajos precios, en un primer momento, le era más redituable comprar maíz que producirlo.

Con el TLCAN el déficit comercial del sector agropecuario se convirtió en norma. De acuerdo a la gráfica 1, en el lapso de 17 años (1993-2009), referente al saldo de la balanza comercial del sector agropecuario se observa que solamente hubo superávit en 3 años: 1993, 1995 y 1997, mientras que mediante el comportamiento del maíz México se revela como importador neto en todo el periodo, con un importante aumento de las importaciones en los últimos 3 años³.

² La heterogeneidad estructural se puede definir atendiendo a la estructura productiva o a la estructura ocupacional. La estructura productiva es heterogénea cuando coexisten en ella sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo es alta o normal (es decir, alcanza los niveles que permiten las tecnologías disponibles), con otras en que la productividad es mucho más baja. A esta estructura productiva corresponde cierto tipo de estructura ocupacional (Pinto, 1976)

³ Cabe señalar que estos superávits guardan relación con la devaluación del peso ocurrida en 1995 y 1997, lo cual evidencia una alta sensibilidad del sector agropecuario ante la variación del tipo de cambio real (Puyana y Romero, 2009).

Gráfico 1. Saldo de la balanza de comercial de maíz y agropecuaria total de México, 1993-2009 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en BIE-INEGI.
 <<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIVR55#ARBOL>>

Mediante el gráfico 1 se puede observar que el saldo deficitario en maíz explica en buena medida el déficit de la balanza comercial agropecuaria. Es más, en varios años (1996, 1998, 1999, 2000, 2004, 2005, 2006 y 2009) el déficit comercial del maíz llegó incluso a ser superior al del total del sector agropecuario. Parece ser que la demanda de maíz muestra menor sensibilidad al tipo de cambio, pues aun con la fuerte devaluación registrada en los años 1995 y 1997 se le siguió importando⁴.

⁴ En 1996 se incrementaron las importaciones de maíz en forma atípica, en los primeros años del TLCAN, dado que el gobierno de Estados Unidos, otorgó un crédito de mil millones de dólares a través de la Commodity Credit Corporation (CCC), para comprar la sobreoferta de maíz de Estados Unidos. A partir de 1997 y hasta 2002 la CCC ha otorgado financiamientos a través del programa GSM-102, en el que se incluyen dentro de granos alimenticios las exportaciones de maíz. Entre 1997 y 2002 ASERCA reporta un financiamiento acumulado ejercido total en granos alimenticios de 1,439 millones de dólares (De Ita y López, 2003, p. 25).

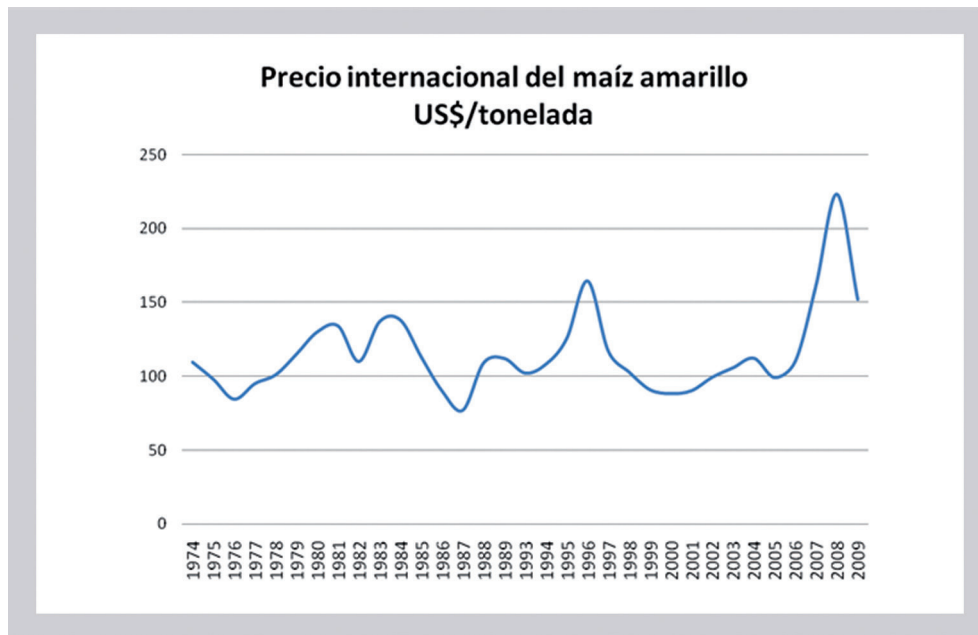
Como consecuencia del estancamiento de la producción interna y de los bajos precios del grano en el mercado internacional, se registró un aumento en las importaciones de maíz. El cultivo se vio afectado no sólo por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), sino también por factores estructurales internos como la falta de acceso al crédito por parte de los productores de este cultivo, la limitada infraestructura de riego para elevar los rendimientos, la concentración del mercado en muy pocas empresas privadas, la escasa investigación científica en este campo y los limitados subsidios que otorga el Gobierno a este sector agrícola comparado con los que se les otorgan a los productores de otros países (CEFP, 2007).

Antes de 2006 el precio del maíz importado era bajo, no obstante, a partir de ese año se incrementó en forma significativa debido a la creciente demanda del grano para la producción de etanol en Estados Unidos. De ahí que a principios de 2007 se agudizara el problema del mercado del maíz en México, debido a que por una parte se había registrado una caída en la producción interna, y por otra, habían disminuido las importaciones, que aunado a su acaparamiento por parte de las tres únicas empresas (Maseca, Cargill y Minsa), generó presiones al alza en el precio del producto, y en consecuencia un aumento en el precio de la tortilla, producto final de la cadena (CEFP, 2007).

Con el TLCAN los agricultores mexicanos, primero tuvieron que hacerle frente al maíz barato proveniente de Estados Unidos de América y debido a su bajo precio, con importaciones crecientes se fueron cubriendo las necesidades de consumo que la producción interna no satisfacía. Se abandonaron tierras de cultivo, se sustituyó la siembra de maíz por la de otros productos y en muchos casos los campesinos se fueron de migrantes a Estados Unidos. Posteriormente, cuando los precios subieron, las importaciones se revelaron inelásticas y los campesinos productores de maíz fueron incapaces de aumentar su producción de maíz a causa de los problemas anteriormente señalados. En el caso de la agricultura indígena, debido a que en tiempos de precios bajos (1997-2005, ver

gráfica 2) se hizo compradora de maíz, también resultó afectada al desatender su producción y, en muchos casos, abandonando definitivamente su cultivo.

Gráfica 2. Precios internacionales del maíz amarillo



Fuente: Elaboración propia con en base en USDA

<<http://www.ers.usda.gov/Browse/view.aspx?subject=Crops>>

Nota: Precios FOB (libre a bordo antes del flete) en el Golfo de México

Pese a lo anterior, de acuerdo con Barkin, debe de reconocerse que si bien el panorama del campo ha sido de desolación existen determinados segmentos campesino-indígenas que han desarrollado estrategias de sobrevivencia mediante la diversificación de sus actividades productivas: “el campesinado mexicano (incluyendo grupos indígenas) está reorientándose a sí mismo y a la economía rural en respuesta a la disminución de oportunidades en la sociedad industrial urbana. Estas comunidades han diversificado sus economías, desarrollando productos especializados de alta calidad, como es el caso de los productos orgánicos o de intercambio justo (*fair trade*), frutas exóticas y pollos de rancho, así como producción maderera certificada, ecoturismo, e incluso

servicios ambientales como secuestro de carbono y la restauración de acuíferos” (Barkin, 2006: p.150).

El análisis de Barkin resulta interesante porque muestra cómo la agricultura campesino-indígena y la producción maicera, tratan de reorganizarse frente a las amenazas de la globalización y de la apertura económica, sin embargo hemos visto que el TLCAN repercutió negativamente en los productores de maíz por su bajo nivel de productividad respecto a los grandes productores del norte, en tanto los primeros no pudieron hacer frente a la inicial reducción de precios, siendo los más afectados los pequeños productores de las zonas más marginadas que antes lograban colocar su excedente en el mercado local y que empezaron a emigrar masivamente, tal como ha sido el caso de los productores de la región Frailesca del estado de Chiapas (Ballinas, 2011).

En la agricultura las asimetrías entre México y Estados Unidos son enormes. Si en 1990 la productividad por trabajador agrícola estadounidense fue 8.5 veces superior a la mexicana, en 2006 la superó en 11.5 veces (Puyana y Romero, 2008). Las asimetrías también son importantes al interior de México, pues la productividad nacional por trabajador agrícola es 2.6 veces mayor que la de Chiapas, mientras la de Sonora es 8.3 veces superior (López, Martínez y Peláez, 2011). Conviene tener en cuenta que estas diferencias serían incluso más amplias si en lugar de promedios por entidades se tomara la agricultura mecanizada frente a la indígena, más pobre.

Es por ello que en las regiones más atrasadas, donde el peso de las relaciones de producción pre-capitalistas es muy alto (en términos de población ocupada), el TLCAN acentuó la descomposición de esas formas productivas. En Chiapas, la situación se complicó aún más al considerar la coexistencia de segmentos pre-capitalistas con capitalistas atrasados. En estos sectores se observa un proceso de desintegración de las viejas y tradicionales formas de organización de la producción (comunidades indígenas, economía campesina indígena, etc.) y, por lo mismo,

la correspondiente expulsión o falta de absorción de la mano de obra que allí laboraba. Frente a esa situación, se arriba al peor de los mundos posibles: por un lado, sectores pre-capitalistas que no son capaces de retener a su fuerza de trabajo y, por el otro, a un sector capitalista que no es capaz de absorber ni a estos sectores expulsados ni tampoco a su misma fuerza de trabajo. Posteriormente, se llega al estancamiento del sector capitalista y a la descomposición del no capitalista (Valenzuela, 2011).

Es por esa razón que sostenemos que el TLCAN atentó contra la agricultura campesina indígena, ya que ésta presenta bajos niveles de productividad, sin posibilidades de enfrentar la competencia. Por ello, en la década de los noventa, las demandas y reclamos de los grupos étnicos aumentaron o se hicieron más visibles en el espacio público, y así, en algunos países de la región, han emergido nuevos actores sociales, y en algunos casos, nuevos actores políticos que desafían las formas tradicionales de hacer política (Bello, 2006).

LAS VARIACIONES DE PRECIOS RELATIVOS EN LA CADENA MAÍZ BLANCO-TORTILLA

En la sección anterior se analizó cómo el TLCAN implicó un proceso, primero de precios bajos de las importaciones de maíz con efectos sobre los productores y después, cuando los precios subieron, los productores no fueron capaces de responder con mayor producción por las afectaciones estructurales del subsector maicero.

Sin embargo en México el incremento del precio de la tortilla en los años recientes se ha atribuido al aumento de los precios internacionales del maíz. Si bien éste es el insumo básico para producir tortilla, su precio se ha incrementado en menor proporción que la tortilla y ha sido, incluso, ligeramente inferior al incremento en INPC (inflación). Aquí cabe precisar que

se importa básicamente maíz amarillo y la tortilla se produce fundamentalmente con maíz blanco. Se debe señalar también que en ocasiones se utiliza el maíz amarillo para la elaboración de tortilla, no obstante que a este último, siendo para consumo animal, se le utiliza para consumo humano. Se requiere aclarar que si el maíz amarillo y el blanco fueran productos totalmente diferenciados, implicaría que el primero seguiría los precios en Estados Unidos, mientras que el precio del maíz blanco estaría determinado por las condiciones de oferta y demanda en México. No obstante, sin ser sustitutos perfectos, ambos mercados están relacionados –hasta cierto punto– por el lado de la oferta (pues sus requerimientos de producción son muy similares) y por el lado de la demanda (por medio de la posibilidad de sustitución como alimento para ganado) (World Bank, IMCO, 2007).

Presentamos a continuación cómo ha evolucionado la inflación mediante el índice nacional de precios al consumidor, el índice de incremento del maíz, la harina de maíz, el de las tortillas y el de los salarios mínimos después de la entrada en vigor del tratado de libre comercio con América del norte (TLCAN).

Cuadro 1. Evolución del índice nacional de precios al consumidor, tortillas y salario

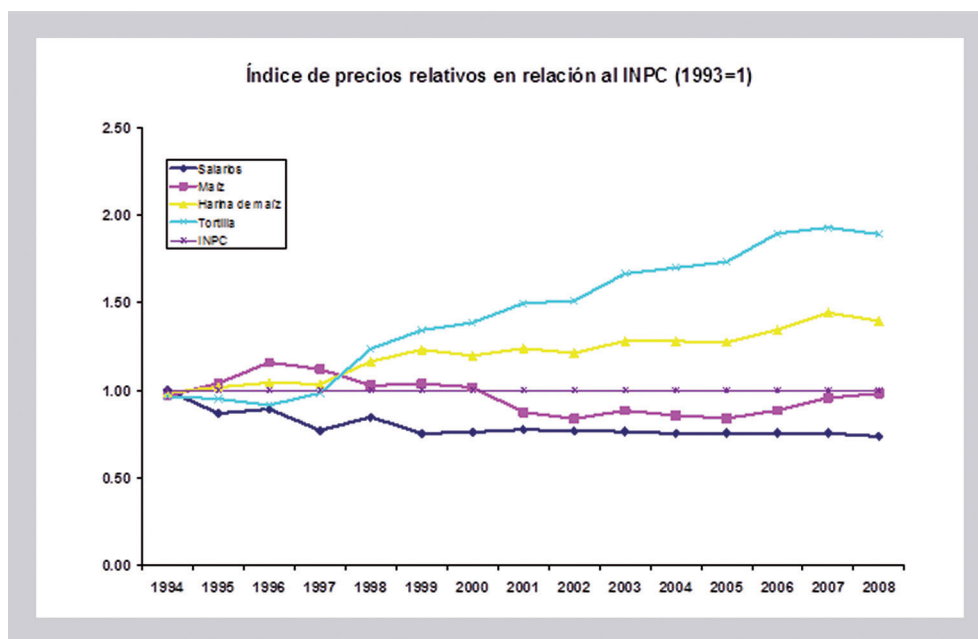
PERIODO	INPC	Tortillas	Salario Mínimo	Maíz	Harina
1994-2008	500.6	945.3	368.5	491.6	697.8
Diferencia tortilla	88.8	---	156.5	92.3	35.5

Fuente: Banco de México y CNSM

Como puede verse en el cuadro 1, el incremento en el precio de la tortilla ha sido superior en 92.3 por ciento respecto al maíz, 156.5 por ciento en relación a la variación de los salarios, 88.8 por ciento al incremento de la inflación medida por el INPC y

apenas 35.5 por ciento respecto al de la harina de maíz, en un periodo de operación el TLCAN (1994-2008). También se puede apreciar que en estos años el aumento del precio de la tortilla siempre ha sido superior a las variaciones del salario mínimo y la inflación, lo cual se recrudece en el sexenio de la presidencia de Vicente Fox (2000-2006) (ver gráfica 3).

Cuadro 1. Evolución del índice nacional de precios al consumidor, tortillas y salario



Fuente: Banco de México y CNSM

Esto significa que en la cadena productiva que va del maíz blanco a la tortilla, al aumentar el precio del maíz importado se genera un aumento de los beneficios que no se destina a favor de los productores de maíz sino que se concentra y distribuye en las fases sucesivas de producción consistente en la transformación del maíz en harina y en su producto final que se representa en la tortilla. Si el precio de la tortilla crece más que los salarios

mínimos, sin duda que los salarios reales de los sectores pobres urbanos y rurales están experimentando una baja en términos de tortilla (ver cuadro 1). Por otra parte, si el precio del maíz se incrementa a menor escala que la tortilla y la harina de maíz, significa entonces que su precio relativo se ha deteriorado, a pesar de los incrementos de precios en el mercado internacional.

Desde diciembre de 2000 hasta diciembre de 2008, los incrementos acumulados de precios han sido del 98.41 por ciento en el caso de la tortilla, 69.29 por ciento en la harina de maíz y 41.03 por ciento en el maíz (Banco de México)⁵ en condiciones de disminución de los salarios reales. Esa situación ha sido en sí misma un atropello para la economía de las regiones más pobres de México, como es el caso de Chiapas, específicamente para las economías familiares de los sectores urbanos y rurales más pobres, cuya alimentación se basa fundamentalmente en el consumo de tortilla. Revela entonces que esta situación también beneficia a Maseca que es la empresa que monopoliza buena parte de la masa para tortilla (la otra empresa es Minsa y la tercera Cargill uno de los oligopolios mundiales), en tanto que existe una variación de precios relativos en el aumento del precio de la tortilla durante la pasada administración federal del 62.17 por ciento superior al de la harina de maíz y 476.61 más que el del maíz. Por lo tanto, el precio de la harina de maíz se ha incrementado de un 255.56 por ciento más que el del maíz, aun cuando funciona como materia prima de la industria harinera. De ahí que exista una variación importante de los precios relativos que favorece los harineros y vendedores de tortilla al tiempo que perjudica los consumidores y los productores de maíz. Es decir, en la cadena de precios maíz (materia prima)-harina de maíz (insumo industrial)-tortilla (producto final), se configura una

⁵ <<http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CP185§or=8&locale=es>> [consultado el 15 de junio de 2010]

desigualdad económica, ya que los que experimentan la mayor adversidad, por el lado de la oferta, son los productores de maíz y, por el lado de la demanda, los consumidores de tortilla, principalmente los de bajos ingresos por la reducción de los salarios mínimos reales en términos de tortilla (ver la gráfica 3)

En el caso de Chiapas 271,581 productores de maíz son considerados de infrasubsistencia (92.2 por ciento)⁶, 21,245 medianos o excedentarios (7.2)⁷, 1600 grandes o en transición (0.5) y sólo 42 muy grandes o capitalistas (0.01) (SAGARPA, citado por Miranda y Espinosa, 2007). De estas figuras productivas, se puede deducir que son los excedentarios, grandes o capitalistas, los que pierden, ya que son quienes mayoritariamente concurren al mercado como vendedores de maíz (22,887 productores de maíz), mientras que los de infrasubsistencia, quienes constituyen la inmensa mayoría de productores, simplemente no alcanzan producir ni para su propio consumo. De ahí que sean los de infrasubsistencia los que se hayan convertido en compradores de maíz y que teóricamente podrían ser los que se beneficiaran de la disminución del precio relativo, sin embargo, la mayor parte de ellos aparecen en el mercado como compradores de tortilla o harina de maíz y no del grano de maíz, y consecuentemente se vean afectados en su calidad de consumidores, al adquirir la tortilla a precios relativamente altos.

Otro sector seriamente afectado es el de los pobres urbanos y rurales, dado que el aumento de los salarios mínimos ha representado menos de la mitad del aumento del precio de la tortilla, y en términos relativos, el incremento de los salarios mínimos ha sido inferior respecto al crecimiento de la inflación y aún más en relación al precio mismo de la tortilla. (Ver cuadro 1 y Gráfica 3).

⁶ Si se considera que cada productor tiene una familia compuesta por 5 integrantes, tendremos que hay en promedio 1.35 millones de compradores de tortilla o de maíz entre los productores del grano.

⁷ Si se considera 5 por familia equivalen a 106, 225, que son medianos y excedentarios pero que compran eventualmente maíz y tortillas

Por lo anterior si se plantea la siguiente pregunta: ¿En qué manos se concentra el aumento de valor agregado en la producción de tortilla? Se responde afirmando que ganan los productores de harina de maíz y los de tortilla y pierden los consumidores de tortilla, sobre todo los pobres urbanos y aquellas poblaciones rurales que han dejado de producir maíz y concurren al mercado como compradores. Cabe señalar que el incremento del precio del maíz en los últimos años ha sido producto de la dependencia del maíz de los Estados Unidos. Sin embargo, el aumento del precio del maíz ha sido inferior al aumento de la harina de maíz, cuyos productores, siendo oligopolios gozan del aprovechamiento de un mercado no competitivo y los tortilleros que trasladan costos, no sólo de la harina sino de otros insumos al consumidor final.

El aumento del valor agregado en la cadena de maíz-tortilla tiende a concentrarse en la harina de maíz y la tortilla, siendo el primero un mercado oligopólico y el segundo uno relativamente competitivo (véase cuadro 1). Es así como se confirma que con la liberalización del comercio de maíz en el marco del TLCAN se acentuó la trampa de la pobreza y las desigualdades en los pobres urbanos y en las comunidades indígenas de Chiapas.

TORTILLA Y BIENES GIFFEN

En el año 1890 Alfred Marshall observó una conducta común en la sociedad a la que le llamó la *ley de la demanda*, en la cual estableció la relación inversa que se presenta entre el precio y la cantidad demandada de un bien. Sin embargo en 1895, Robert Giffen⁸ anuncia una posible excepción a dicha ley consistente en que ante un aumento de precios de un determinado bien la

⁸ Aunque, al parecer, el primero en declarar dicha excepción fue Simon Gray (Stigler 1947 y Masuda & Newman 1981).

población reacciona aumentando su consumo de ese mismo bien, alejándose así de lo que prescribe la ley de la demanda.

Jensen y Miller (2002), a partir del mercado de arroz y tallarines en algunas regiones del sur y norte de China, muestran evidencia empírica de una conducta Giffen. Según estos autores, en una familia se puede detectar una conducta Giffen cuando estando en una condición de pobreza, su consumo se basa preponderantemente en un producto de bajo costo pero que ostenta un gran contenido calórico⁹.

Mckenzie (2002) con base en los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gasto de los Hogares (ENIGH) en México, afirma que no hay evidencias de conductas Giffen en este país en el caso de la tortilla. Según dicho estudio la tortilla sería un bien inferior pero no Giffen y la razón principal, según el autor, sería que *“Mexican consumers may have a wider array of substitutes available than do Chinese consumers, so that tortillas do not play quite the same role as rice does in China”* (2002; 17). Si consideramos que el efecto precio se puede descomponer en la suma de un efecto sustitución y de un efecto ingreso y asumiendo que la tortilla (como el mismo autor confirma) es un bien inferior, esta conclusión implicaría que un aumento del precio de la tortilla daría lugar a un importante efecto de sustitución que en valores absolutos supera el efecto ingreso.

Vamos a tratar de entender si en el caso de la tortilla puede haber evidencias de comportamientos Giffen entre el sector pobre urbano de la población. Si así fuera, el aumento del precio de la tortilla traería consecuencias redistributivas más profundas de lo que a primera vista podría parecer, ya que el grupo social mencionado saldría sumamente perjudicado a favor de los vendedores de la tortilla.

⁹ La conducta Giffen no puede ser propia de hogares en extrema pobreza, donde se consume un solo producto, pues en este caso un aumento de precio la obliga a reducir el consumo. Se requiere que el hogar tenga un consumo minimamente diversificado, en este sentido su nivel de pobreza no puede ser tan extremo.

Se parte del supuesto antes señalado de que si aumenta el precio de este alimento básico (la tortilla), los consumidores pobres no pueden aspirar a adquirir otro tipo de alimentos alternativos, por el contrario, ya que por ser un bien cultural, tienden a aumentar el consumo de los mismos básicos. Pero a medida en que el ingreso del consumidor crece, aparecen nuevos satisfactores, y consecuentemente, se despliegan impulsos por adquirirlos que no hubiesen sido posibles cuando el ingreso es menor.

Es indudable que el aumento del precio de la tortilla reduce el poder adquisitivo del hogar al no existir un aumento compensativo del ingreso nominal. Si la fuerza del “efecto ingreso” es menor que el “efecto sustitución”, la ley tradicional de demanda sigue siendo válida: aumenta el precio del producto y su demanda disminuye; mientras que la paradoja Giffen se presenta cuando el efecto ingreso se contrapone al efecto sustitución como sucede con los bienes inferiores, y que en términos absolutos es mayor: en este caso aumenta el precio del producto y aumenta su demanda. Los bienes que muestran ese tipo de curva de demanda constituyen un subconjunto de los bienes inferiores o bienes de los pobres; lo que significa que los bienes Giffen necesariamente son inferiores, pero no todos los bienes inferiores son Giffen.

Nuestra hipótesis es que entre los sectores más pobres, la tortilla se asume como un bien Giffen, es decir que su consumo aumenta cuando aumenta el precio del producto. A diferencia de la carne de res, la leche, las frutas o la cerveza, cuyo consumo se acrecienta a medida que aumenta el nivel de ingresos de las familias y disminuye cuando baja el nivel de ingresos de las mismas, en el caso de la tortilla si aumenta el ingreso real del hogar disminuye el consumo de este producto por otros satisfactores, y lo contrario, si disminuye el ingreso real de las familias el consumo tiende a aumentar. De ahí que se podría decir que la tortilla se convierte en un bien “refugio” para los pobres que les permite “matar el hambre”.

Lo anterior se puede ilustrar con un ejemplo relacionado con la demanda de tortilla que, como se sabe, es un producto de alto consumo en México entre los sectores más pobres. Bajo el supuesto de que una familia esté compuesta por padre, madre y 3 hijos pequeños, en la que el único que trae dinero a la casa es el jefe de familia quien gana 200 dólares mensuales trabajando en ocupaciones de baja calificación; el consumo de tortilla y frijoles será alto, pues su alimentación dependerá básicamente de esos productos, que son la base de la alimentación de los mexicanos pobres. Cada mes este hogar consume 30 kilos de tortilla, 25 kilos de frijoles, 3 kilos de carne. Supongamos ahora que esta persona encuentre un trabajo fijo bastante bien remunerado, obteniendo un salario equivalente a 500 dólares mensuales, más 100 dólares que sigue ganando mediante otro trabajo eventual de fin de semana. El ingreso del hogar es ahora de 600 dólares mensuales y su pauta de consumo cambia; por ejemplo comienza a consumir 5 kilos de carne al mes, 50 huevos, 5 kg. de pan dulce. El consumo de tortilla y frijol disminuye y ahora es de 25 Kg. de tortilla y 20 Kg. de frijol, debido a que el consumo de nuevos alimentos modificó las cantidades de consumo de frijol y tortilla. El resultado es que el ingreso es 3 veces mayor, pero el consumo de frijol se reduce en 20.0 por ciento, y el de tortilla de un 16.7 por ciento. En lenguaje microeconómico, la tortilla y el frijol, en este caso, son bienes inferiores, es decir su demanda aumenta a medida que el ingreso real de los consumidores disminuye.

En la condición contraria, en donde priva un salario precario y bajo el supuesto de que el precio de la tortilla ascienda de 60 centavos a 85 centavos de dólar el kg, es decir, que aumente en un 42.0 por ciento, en el marco del postulado de Giffen, esta familia se espera que reaccione eliminando el consumo de carne, y comprando más tortilla y frijol. Por lo que el resultado final es una negación de la ley de la demanda: el precio de la tortilla aumenta y el consumo de tortilla también aumenta en relación a los ingresos de los sectores pauperizados. Si representamos

en una gráfica este resultado, veríamos una curva de demanda de tortilla con pendiente positiva, lo cual muestra una clara excepción a la ley tradicional de demanda, que consiste en una pendiente negativa.

En un lenguaje más técnico podemos decir que si aumenta el precio de la tortilla y los frijoles, su consumo debería disminuir por el efecto sustitución, pero crece por el efecto ingreso. Cada vez que el precio de un producto aumenta, el consumidor busca un sustituto y esta tendencia aparentemente no tendría excepciones. Sin embargo el efecto sustitución en el caso del consumo de tortilla de los pobres no opera, pues por razones culturales ellos no conciben el consumo de bienes alternativos a la tortilla, como podría ser el pan blanco.

TORTILLA: RESPUESTAS POPULARES ANTE EL INCREMENTO DE SU PRECIO¹⁰

La presente sección muestra los resultados obtenidos a partir del levantamiento de 150 cuestionarios en hogares socialmente diferenciados de la Ciudad de San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, México. Con base en el análisis de indicadores sociales de las áreas geostadísticas básicas (agebs) del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI, 2005) se seleccionaron dos colonias con menores índices de bienestar y dos fraccionamientos de clase acomodada. Para el levantamiento del cuestionario se procedió a considerar la totalidad de hogares de las cuatro áreas seleccionadas. De la cifra total de cuestionarios, 100 correspondieron a hogares de sectores urbano-marginales de la

¹⁰ Participaron en el levantamiento de la información de campo, Juan Sántiz Girón, técnico de El Colegio de la Frontera Sur, y los estudiantes de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Chiapas: Fernando Balboa Cruz; Claudia Guadalupe Sánchez Santiz; Emmanuel Arrazola Ovando; Bibiana Alejandra Kánter Gutiérrez; Miriam Citlaly Vázquez Sánchez y Segundo Gregorio Ballinas Cano. Juan Sántiz Girón, capturó y procesó las 150 cédulas de entrevista.

localidad cuyos nombres son: Plan de Ayala y Primero de Enero, mientras que los 50 cuestionarios restantes se levantaron en los hogares de dos de las colonias más acomodadas de la ciudad: Bismark y Villa Mayor. En las dos primeras colonias señaladas habita población indígena de las etnias tzeltal y tzotzil, cuya residencia en la ciudad se explica por el fenómeno de inmigración, particularmente a partir de los sucesos políticos de 1994 en la entidad; mientras que en las dos segundas se trata de familias pudientes mayoritariamente originarias de la localidad en referencia. Se aplicó un cuestionario único con módulos sobre condiciones de la vivienda, características sociodemográficas de la familia y comportamiento de la unidad familiar frente a los aumentos en el precio de la tortilla y su respectivo nivel de consumo.

DIFERENCIACIÓN SOCIOECONÓMICA

A pesar de la obviedad acerca de la desigualdad social que de entrada pueda suponerse entre estas dos poblaciones estudiadas, mencionaremos algunos indicadores de diferenciación social con el fin de advertir las tendencias finales en relación al consumo de tortillas. En primer lugar, se tiene que 86.0 por ciento de las familias acomodadas tienen un ingreso que asciende a más de 10 mil pesos mensuales, mientras que el restante 14.0 por ciento mencionó que su ingreso se encuentra entre los 5 y 10 mil pesos. En este sector, el cien por ciento de hogares declararon contar con todos los aparatos electro-domésticos que cualquier unidad familiar de clase media para arriba pueda disponer (computadora, estufa, refrigerador, lavadora, licuadora, televisión, radio, estéreo, reproductor de video). Por su parte, en los hogares de las dos colonias urbano-marginales, la variación del ingreso resultó mayor, ya que el resultado arroja un porcentaje de 31.0 por ciento del total de esos hogares cuyo

ingreso se ubica entre los 500 y 1000 mil pesos mensuales; un 43.0 por ciento que se ubica en el rango de ingresos de 1001 a 2500 pesos, rango en el que se ubica el grueso de este subconjunto de población; y por último, se encuentran los del rango de 2501 a 5000 pesos mensuales en donde se sitúa el 26.0 por ciento de dicha población. Dentro del subconjunto de hogares urbano-marginales, el segmento de hogares cuyo ingreso es de 500 a 1000 mil pesos mensuales y que, como se dijo arriba, constituye un 31.0 por ciento del total, carecen de cualquier tipo de aparato electro-doméstico en la vivienda, es decir, que aparte de que cocinan con elementos naturales como carbón y leña, tampoco disponen de medios para la conservación de alimentos y mucho menos de otros aparatos de entretenimiento y distracción. El indicador más contundente del nivel y diferenciación socioeconómica se relaciona con la tenencia de vehículo ya que dentro del sector de hogares urbano marginales los primeros dos grupos de ingresos (500-1000; 1001-2500) carecen todos ellos de vehículo alguno, solamente en el siguiente grupo (2501-5000) que corresponde el 25.0 por ciento de unidades familiares del sector poseen algún vehículo, aparte de poseer algunos aparatos de entretenimiento; mientras que en los dos últimos grupos de ingresos (5001-10000; 10001 y más) todas los hogares cuentan al menos con un vehículo.

Con base en lo anterior, los datos permiten diferenciar a la totalidad de la población bajo estudio en tres estratos sociales, los dos primeros que se integran en la población urbano-marginal, y que están socialmente diferenciados por el nivel de ingresos: el de bajo ingreso que se encuentra en situación de pobreza extrema cuyo rango de ingresos es de 500 a 1000 pesos mensuales, y otro agregado de pobreza media que se integra por ingresos medios cuyos rangos son: 1001-2500 y 2501-5000. El tercer grupo se integra por los rangos de ingresos medio alto y alto que va de 5000 a 10 000 y de 10001 pesos y más,

que para los fines del presente estudio se le denominará *clase media-alta*.

Respecto al tamaño de familia, se tiene que el rango de 3 a 5 miembros es el que cubre el mayor porcentaje en la totalidad de hogares encuestados en la localidad, independientemente de la condición social, es decir, por ejemplo, tanto para los hogares de los segmentos pobres como los de clase media para arriba, en la mayoría de ellos existe una mayor presencia de hogares de tamaño que va de 3 a 5 miembros; en tanto que la diferencia lo hacen los hogares de mayor tamaño ya que éstos se concentran en los hogares de mayor pobreza que son los de ingresos de 500 a 1000 pesos y de 1001 a 2500 en donde prevalece el tamaño más grande de familia (6 miembros y más), representando el 25.0 y 41.3 por ciento respectivamente. Por el contrario, para el caso del sector de clase media-alta, este tamaño grande de familia cae a 2.6 por ciento del total para el rango de ingresos de 5 a 10 mil pesos, y a 0.0 por ciento en el rango más elevado de 10000 y más.

Dentro del grupo de pobreza extrema, un 80.6 por ciento respondió que tiene una ingesta diaria de alimentos de una vez al día, el 9.6 por ciento tiene dos veces al día y otro porcentaje idéntico tiene tres veces al día, mientras que en los dos subgrupos de pobreza media, así como los dos subgrupos del tercer sector (clase media-alta) aun cuando entre sí, guardan una distancia social considerable, manifestaron tener una ingesta de tres veces al día. Sin embargo, cabe aclarar que si bien para los dos primeros estratos (pobreza extrema y pobreza media) existe una diferencia en relación a la cantidad de veces al día que consumen alimentos (una vez vs tres veces), existe otra más en relación a la calidad de los alimentos, ya que en ambos grupos, aun cuando la base de la alimentación se fundamenta en la tortilla y el frijol, los complementos a estos productos son distintos ya que en el primer estrato (pobreza extrema), la tortilla y el frijol, se convierten en los únicos medios de ali-

mentación, acompañados solamente de chile y sal; mientras que en el segundo estrato (pobreza media) , a la tortilla y el frijol se le complementa, a veces, con porciones pequeñas de carne, verduras y huevo (cuadro 3). En ese sentido, se aprecia la unión social que a través de las tortillas y el frijol tienen ambos sectores, aunque socialmente están diferenciados por la cantidad de veces al día que se les consume, además del papel que cumplen –en esa diferenciación– los productos con los que se les complementa. Por otra parte, la diferencia entre estos dos primeros subconjuntos del sector urbano-marginal con el tercero (clase media–alta) que constituye la población acomodada del estudio, reside no solamente en relación al número de veces por día que se ingiere alimentos, sino también de la calidad y variedad de los mismos, ya que en este último sector, la tortilla y el frijol más que ser la base de la alimentación se convierten en complemento, mientras que el consumo de carne, huevos, embutidos, productos lácteos, pan, pastas, verduras, cereales y frutas forman parte de la dieta básica de consumo diario (véase cuadros 2 y 3).

Con base en estos resultados, cabe señalar que en Chiapas, como en la mayor parte del país, el consumo de tortilla y frijoles, aún siendo generalizado, su papel y aporte es distinto según el sector social que se trate, pues para unos será de consumo absoluto, elemental, básico y cotidiano, y para otros será, también de consumo cotidiano, pero de complemento alimenticio. De ahí que las tortillas y los frijoles se constituyan en el cemento de una cultura como la mexicana por su consumo generalizado, pero que de acuerdo a su carácter alimenticio se convierten simultáneamente en el medio que segmenta a la sociedad, sin que por ello dejen de ser los dos productos de mayor consumo popular en todo el país.

Cuadro 2

Alimentos Consumidos	FRECUENCIA DE CONSUMO DE ALIMENTOS, SEGÚN INGRESOS Y NÚM. VECES AL DÍA									Total								
	500-1000			1001-2500			2501-5000				5001-10000			10000				
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	%		
Tortillas	25	16.7	3	2.0	3	2.0	2	1.3	41	27.3	26	17.3	7	4.7	43	28.7	150	100
Erijol	26	17.3	3	2.0	2	1.3	2	1.3	41	27.3	26	17.3	7	4.7	43	28.7	150	100
Huevos							33	30.3			26	23.9	7	6.4	43	39.4	109	100
Leche							15	39.5			9	23.7	7	18.4	7	18.4	38	100
O/prod. Lácteos													7	50		50.0	14	100
Cereales													7	50		50.0	14	100
Chile									43	51.8	26	31.3	7	8.4	7	8.4	83	100
Sal				31	100.0												31	100
Verduras							14	32.6			15	34.9	7	16	7	16.3	43	100
Frutas							10	29.4			10	29.4	7	21	7	20.6	34	100
Carne													7	50		50.0	14	100

Fuente: Elaboración propia con base en el censo de sobre consumo de tortillas en San Cristóbal de Las Casas.

Cuadro 3

Alimentos consumidos	Pobreza extrema		Pobreza media				Clase media-Alta				Total	%
	500-1000	%	1001-2500	%	2501-5000	%	5001-10000	%	+10000	%		
Tortillas	31	20,67	43	28,67	26	17,33	7	4,67	43	28,67	150	100,00
Frijol	31	20,67	43	28,67	26	17,33	7	4,67	43	28,67	150	100,00
Huevo			20	23,26	16	18,60	7	8,14	43	50,00	86	100,00
Leche			20	23,26	16	18,60	7	8,14	43	50,00	86	100,00
Otros productos lácteos					16	18,60	7	14,00	43	86,00	50	100,00
Cereal	31	20,67	43	28,67	26	17,33	7	14,00	43	86,00	50	100,00
Chile	31	20,67	43	28,67	26	17,33	7	4,67	43	28,67	150	100,00
Sal	31	20,67	43	28,67	26	17,33	7	4,67	43	28,67	150	100,00
Verduras			20	23,53	15	17,65	7	8,24	43	50,59	85	100,00
Frutas			15	18,75	15	18,75	7	8,75	43	53,75	80	100,00
Carne			10	13,16	16	21,05	7	9,21	43	56,58	76	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el censo de sobre consumo de tortillas en San Cristóbal de Las Casas.

CONSUMO DE TORTILLA EN TIEMPOS DE AUMENTO DE PRECIO

Ante la pregunta de cuánto compraba de tortilla antes de haber experimentado el aumento en el precio de la misma, de acuerdo a la exposición siguiente, se apreciará que las respuestas fueron diversas según sea el monto de los ingresos. También conviene señalar que para evitar la distorsión que implicaría tomar el dato absoluto de consumo por familia en kilogramos según ingreso, se procedió a generar un indicador más preciso que consistió en dividir la compra en kilogramos de tortilla entre el número de miembros de los hogares obteniendo así un dato relativo consistente en el consumo *per cápita* en gramos de tortilla. Con base en ello, se obtuvieron los siguientes resultados:

De acuerdo al cuadro (4) se aprecia que desde antes del aumento del precio de la tortilla, el conjunto de la población estudiada había tenido un comportamiento diferenciado entre sí en lo que respecta al volumen de consumo de tortilla. Por ejemplo, en el estrato de pobreza extrema, se aprecia que el consumo mayoritario se ubicaba en el rango de 401 a 800 grs. con un 56.2 por ciento del total de hogares, sin menospreciar un 31.3 por ciento que consumen de 301 a 400 gr, *per cápita*; al igual que en ese mismo grupo de ingresos, un porcentaje de 12.5 por ciento de hogares tenía un consumo *per cápita* ubicado en el siguiente rango que es de 801 a 1500 grs. que de entrada revela, junto con el primer dato proveniente del primer rango de consumo, una elevada ingesta de tortilla en dicho estrato social.

Por otra parte, en el primer grupo de ingresos que conforma el sector de pobreza media que es de 1001 a 2500 pesos mensuales, el consumo de tortilla también tiende a concentrarse en el rango de consumo de 401 a 800 grs. en tanto que en ese rango se ubica el 45.1 por ciento, precedido por un 29.1 por ciento que se sitúa en un rango menor que es de 301 a 400 grs. y de 25.8 por ciento en el rango de 201-300 grs.

En el siguiente grupo de este mismo sector de pobreza extrema que corresponde al rango de ingresos de 2501 a 5000, la tendencia es a una mayor dispersión, ya que básicamente se distribuyen casi equitativamente en tres rangos de consumo *per cápita*: 201-300 grs. 301-400 grs. y 401-800 grs. cuyos porcentajes son de 20.8, 33.3 y 33.3 respectivamente. Según la información, pareciera que en este estrato social no existiera un patrón claramente definido en el consumo de tortilla y que tiende a variar por otros factores que en este estudio, dada la información disponible, no son posibles de identificar.

Cuadro 4

Gramos	Consumo de tortilla antes y después del incremento del precio										
	Pobreza extrema		Pobreza media				Clase media-Alta				
	500-1000		1001-2500		2501-5000		5000-10000		1000 y +		
	Antes	Después	Antes	Después	Antes	Después	Antes	Después	Antes	Después	
125-200								61.1	67.5	71.4	85.7
201-300			25.8	21	20.8			30.9	32.5	28.6	14.3
301-400	31.3	8.6	29.1	22	33.3	45.9	8.0				
401-800	56.2	81.2	45.1	57	33.3	44.1					
801-1500	12.5	10.2			12.6	10.0					
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con base en el censo de sobre consumo de tortillas en San Cristóbal de Las Casas.

Por último, se cuenta con los dos grupos de ingresos de condición acomodada (sector clase media-alta), cuyo comportamiento entre sí es de bastante similitud. En el primer grupo cuyos ingresos va de 5000 a 10 000, se tiene que el 61.1 por ciento de los hogares encuestados se ubican en el menor rango establecido de consumo de tortilla que es de 125-200 grs. mientras que el restante 38.9 por ciento se distribuye en los dos subsiguientes rangos de consumo (201-300 grs. 301-400 grs.). En lo que respecta al grupo de ingresos más elevados, se tiene que el 71.4 por ciento de los casos se localiza en el primer rango de consumo; 28.6 por ciento

en el segundo rango, y el restante 14.3 por ciento en el tercero (cuadro 3).

Estos resultados en torno al consumo previo de tortilla nos ofrecen un panorama diferenciado en tanto que podemos apreciar la existencia de una tendencia hacia un mayor consumo de tortilla cuando se trata de hogares más pobres, así como de su tendencia opuesta, es decir, la existencia de una menor cantidad de dicho producto cuando el sector social se asume acomodado

Después de haber experimentado el aumento del precio de la tortilla, de acuerdo al mismo cuadro 4, tenemos los resultados siguientes: más familias del estrato de pobreza extrema (500-1000) que antes se ubicaron en el consumo *per cápita* de 401-800 grs. pasó de 56.2 a 81.2 por ciento a costa básicamente del menor rango anterior (301-400 grs.) y del último rango (801-1500 grs.), lo cual indica un aumento contundente en el consumo de tortilla dentro de la población de ese estrato de mayor pobreza. En el siguiente estrato que se ubica en ingresos de 1001 a 2500 pesos mensuales (pobreza media), igualmente aumenta el número de familias que consumen de 401 a 800 grs. al ubicarse en este rango el 57.0 ciento, mientras que anteriormente consistía en 45.1 por ciento; dicho aumento se produjo a costa de los rangos menores ya mencionados, lo que sugiere un traslado de hogares de un rango a otro de mayor consumo como el señalado. En estos dos primeros estratos (pobreza extrema y primer grupo de pobreza media) hicieron mención que el aumento en el consumo de tortilla, se ha sufragado sacrificando otros productos que eventualmente se consumían como verduras, huevo, pastas y galletas.

En el siguiente estrato de ingresos que se ubica en 2501 a 5000 pesos mensuales (segundo grupo de pobreza media), la importancia que había mostrado el segundo rango de consumo (201-300) desaparece para incrementarse en el segundo (301-400) con un 45.9 por ciento, así como en el tercero (401-800 grs.) cuyo valor asciende a 44.1 por ciento, mientras que anteriormente había sido de 33.3 por ciento, con lo que nuevamente podemos apreciar

que un mayor número de familias de dicho estrato incrementaron su consumo de tortillas. Sin embargo, cabe resaltar que en este estrato el consumo de alimentos adicionales persiste, por lo que es de considerarse que es en este grupo de pobreza media en donde podría existir un aumento real en el presupuesto familiar destinado a la alimentación.

Por último, en lo que se refiere a los dos estratos de mayores ingresos, que para el caso de esta indagación representan el grupo acomodado, el sector no indígena, no marginal y de altos ingresos en la localidad, se aprecia que en el primer grupo (5000-10000) la tendencia es a mantener el monto de consumo, situándose en el rango mínimo de 125-200 grs. *per cápita* cuyo número de hogares alcanza un porcentaje de 67.5 por ciento, cifra similar al consumo previo (61.1%); el resto (32.5%) lo ocupa el rango de consumo de tortilla de 201-300 grs. En lo que se refiere al segundo estrato más acomodado, el primer rango de consumo ocupa el 85.7 por ciento, cantidad superior al 71.4 por ciento que ocupaba dicho rango antes del aumento del precio de la tortilla; en este estrato social, solamente el 14.3 por ciento de las familias consumen de 201-300 grs.; lo que indica que en ambos grupos cuya característica común consiste en exhibir condiciones de bienestar económico, mantuvieron casi su mismo comportamiento de consumo de tortilla, con una tendencia –inclusive– a reducir su consumo a su máxima expresión.

EVALUACIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo a la información disponible, podemos afirmar que en el caso de este estudio llevado a cabo en una ciudad socialmente diferenciada, se configuran dos situaciones esenciales:

- 1) En lo que respecta al consumo de tortilla en ausencia de incrementos bruscos del precio de la misma, se observa que en condiciones de pobreza extrema el consumo *per cápita* de tortillas

es considerable, debido a que se concibe este producto como base casi única, junto con el frijol, de la dieta alimenticia, mientras que en otros estratos, también de pobreza, que teniendo un pequeño aumento de ingresos familiares, el consumo *per cápita* tiende a disminuir y favorecerse el consumo de otros productos adicionales a la tortilla y el frijol. En el extremo opuesto, en el caso del sector acomodado, el consumo de tortilla es complementario a una diversidad de productos que se ingieren debido a las posibilidades económicas que facilitan diversificar la dieta alimenticia, pero que, aún así, es digno de tomarse en cuenta que no hubo hogar alguno que omitiera el consumo de tortilla.

2) En condiciones de un aumento en el precio de la tortilla, de manera contundente se aprecia que en el peldaño más bajo de la sociedad local, existe una reacción en aumentar considerablemente el consumo de tortilla, a base de cancelar el consumo de otros productos complementarios, ya que el presupuesto familiar se orienta a fortalecer el consumo del producto culturalmente más accesible que sigue siendo la tortilla y cancelar otros productos cuyo costo resulta imposible de sufragar. De ahí que se haya registrado un incremento de un 25.0 por ciento de hogares que aumentaron su consumo de tortilla, mientras que en el siguiente estrato (1001-2500) lo hizo en 11.9 por ciento; y en el subsiguiente (25001-5000) de 11.2 por ciento.¹¹

3) Por otra parte, existen determinados segmentos que aún siendo de condición humilde, pero que, gozando de un margen mayor de ingresos, pueden soportar el aumento del precio de la tortilla sin disminuir u omitir el consumo de otros productos complementarios; de ahí que sean estos los que ante un aumento del precio de la tortilla les represente un mayor gasto mantener el perfil de consumo alimenticio.

¹¹ Estos datos se refiere a las variaciones porcentuales de mayor agudeza que experimentó el rango de consumo de 401 a 800 grs.

4) En el caso del sector de clase media-alta, se concluye que, debido al carácter complementario que tiene la tortilla, su consumo se mantiene casi intacto, al igual que el de otros productos de la dieta cotidiana, sin dejar de señalar que curiosamente en ambos grupos de este sector la tendencia es a una insignificante disminución del consumo del producto, con lo que a manera de hipótesis se puede adelantar que en estos grupos socioeconómicos es en donde se mantiene la misma cuota de gasto en la compra del producto, sin importar que proporcionalmente la cantidad en kilogramos de tortilla sufra una disminución, y consecuentemente un menor consumo per cápita.

En síntesis, las consecuencias del proceso inflacionario son relevantes: el aumento del precio de la tortilla no sólo significa una redistribución del ingreso a favor de los intermediarios que se benefician de un mercado oligopólico, sino que también implica una pérdida consistente del poder de compra en los hogares pobres, acentuado por la conducta Giffen. Es decir, ante la ausencia de sustitutos culturales a la tortilla y el efecto ingreso que es típico de los bienes inferiores, determina, en el caso de los grupos más pobres urbanos, un aumento en el consumo de tortilla como consecuencia del aumento de precio.

CONSIDERACIONES FINALES

Con la entrada en vigor del TLCAN el sector agrícola mexicano ha tenido que enfrentar la competencia con los productores del norte en condiciones de inferioridad tecnológica y con bajos niveles de productividad relativa. Esto ha sido muy evidente en la producción de maíz, con las importaciones de EUA que han ido aumentando y la producción interna que se ha mantenido estancada. Además las variaciones de precio de este grano han tenido una serie de repercusiones importantes, que requieren ir

más allá de un análisis sumario, y que en este artículo hemos tratado de aclarar.

Por ejemplo, en la producción de tortilla se da una variación de precios relativos con una con una transferencia que va de los productores de maíz a los de harina de maíz, y de éstos a los vendedores de tortilla, acentuándose la acumulación en los harineros que ganan por la evolución favorable de los precios anteriormente mencionada.

Para ilustrar lo anterior, se puede señalar entonces que en promedio, en 1973 con un salario mínimo se podía comprar 28 kilogramos de tortilla, en el 2000 sólo 9¹², y en 2007 únicamente 5.7 (INEGI-CNSM). Esto nos ofrece una medida del deterioro real de los salarios, más aún si tomamos en cuenta que los pobres dedican una parte importante de su salario al consumo de la tortilla, lo que entraña un impacto negativo evidentemente en los pobres, y por tanto en las entidades que más pobres tienen, como lo es el caso del estado de Chiapas. Si el aumento del precio de la tortilla perjudica en general a los consumidores, los más perjudicados dentro de ellos resultan ser los pobres extremos urbanos, cuyo consumo aumenta al aumentar el precio, por ser las tortillas un bien Giffen.

Por tanto, se ha utilizado de pretexto el incremento de los precios internacionales de maíz¹³, como producto-base para la utilización creciente de bio-combustibles -sobre todo para el principal productor y exportador mundial: Estados Unidos, para justificar el alza del precio de la tortilla, sin importar que el incremento de los precios del maíz realmente se traslade directamente a los consumidores finales. Ante la atomización de los productores y

¹² (http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/desarrollorural/content/actas_reuniones/docs/2601/version17enero.pdf)

¹³ El incremento del precio del maíz también tiene efectos sobre el sector pecuario ya que es utilizado como forraje y alimento balanceado, lo que impacta los precios de leche, pollo, huevo, carne de res, carne de cerdo, botanas, etc

consumidores se dificulta la posibilidad de ejercer algún poder de mercado, por lo que sin duda, quienes se llevan el diferencial de precios son los industriales de la masa y los comercializadores (Maseca, Minsa, Cargill), que tienen un mercado oligopólico y manipulan los precios a su favor. Se supondría que los llamados “industriales de la tortilla” deberían salir beneficiados por el diferencial de precios, sin embargo, en tanto se estima que existen 65 mil tortillerías en todo el país, entonces el mercado nacional es repartido entre esta gran cantidad de expendios de tortillas.. Así mismo, como el número de tortillerías casi se duplicó en pocos años (de 35 mil en 1999 a 65 mil en 2007) con la desregulación, también se dio un decremento de los ingresos de los tortilleros, pues el consumo no se incrementa en la misma proporción, ya que como se ha visto, la demanda de tortilla se comporta bastante inelástica¹⁴. Así, son sólo tres empresas las que monopolizan el mercado (Maseca, Minsa y Cargill); mientras que entre los industriales vendedores de la tortilla existen unos que tienen un solo establecimiento y otros que tienen varios, sin que alguno por si solo tenga la capacidad de afectar el mercado, por lo que se deduce que se trata de un mercado que se acerca bastante a la competencia perfecta. En el caso de los harineros la situación es distinta ya que su reducido número les facilita llegar a acuerdos y establecer precios oligopólicos, además de controlar la comercialización del maíz y las importaciones.

Cabe señalar que el incremento de los precios internacionales del maíz ha beneficiado a los productores en tanto que se han encarecido las importaciones, por lo que bien pueden estar funcionando como una barrera frente a la liberalización comercial pactada el 1 de enero de 2008, empero, a pesar del incremento reciente del precio se sigue importando maíz, lo que revela que este tipo de maíz aún resulta más barato que el producido en el país.

¹⁴ (http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/desarrollorural/content/actas_reuniones/docs/2601/versio-n17enero.pdf)

Con todo lo expuesto hemos podido demostrar que el incremento del precio de la tortilla excede en mucho al incremento del precio del maíz, que es su principal insumo, así también en relación al incremento de los salarios mínimos que reciben buena parte de quienes lo consumen. También señalamos que los más pobres urbanos, por el aumento de precios, se refugian a su vez en el consumo de tortilla debido a que constituye la base de su alimentación dejando de consumir otros bienes, por lo que se concluye que la tortilla representa un bien Giffen, lo cual constituye un hallazgo, debido a que hay escasas evidencias en el mundo de este tipo de bienes.

En síntesis, podemos afirmar que en el proceso inflacionario del maíz y la tortilla ocurre una transferencia de precios de los más pobres a los ricos y de la agricultura a la industria, y que la parte del valor agregado que crece se deriva de los beneficios del proceso agroindustrial, vía los diferenciales de precios de la cadena maíz-harina a maíz-tortilla. En el contexto de esta política de precios, cuya tendencia alcista se presume que se experimente de nuevo durante 2011 por la crisis alimentaria, hemos constatado que son las familias pobres urbanas las que se convierten en el sector desprotegido en tanto que al mantener el consumo cultural de la tortilla, unos eliminan otros productos, y otros los mantienen a costa de aumentar su gasto familiar para mantener su reproducción sociocultural. En este sentido, se corrobora que la tortilla seguirá siendo el producto de alimentación orgánica y cultural, ya que a pesar de padecer un incremento en su precio en un contexto de consumo masivo en México, lejos de disminuirlo, aumenta, y con ello, el refrendo de su poder simbólico y de identidad nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Appendini**, Kirsten, Raúl García, y Beatriz de la Tejera (2003). “Seguridad alimentaria y “calidad” de los alimentos: ¿una estrategia campesina?”; en *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 75. Octubre. Amsterdam.
- Bacon**, David (1996). “L.A.’s immigrant strikers target Mexico’s tortilla king.” *JINN Magazine* 2(19). Retrieved from <http://www.pacificnews.org/jinn/stories/2.19/960916-tortilla.html>, on 14 October 2003
- Ballinas** Cano, Gregorio (2011) “Crisis del maíz y flujos migratorios en el Ejido el Parral, Municipio de Villacorzo, Chiapas”; en López Arévalo, Jorge y Óscar Peláez Herreros (Coordinadores), *Migración, pobreza y acción pública en Chiapas*, Universidad Autónoma de Chiapas.
- Barkin**, David (2006). “Construyendo un futuro para el México rural,” en J Rus y M. Tinker-Salas (Coordinadores), <México 2006-2012: Neoliberalismo, movimientos sociales y política electoral,” pp. 149-158, México D.F.: Universidad Autónoma de Zacatecas y Miguel Ángel Porrúa Editores.
- Beadle**, George Wells (1997). “Teosinte and the Origin of Maize”, en D. B. Walden (ed.), *Maize Breeding and Genetics*, Nueva York: John Wiley and Sons.
- Bello**, Álvaro (2006). “Globalización, derechos humanos y pueblos indígenas” en Álvaro Bello *et al.* (eds.), *Pueblos indígenas, globalización y territorio*, Temuco, Chile, InfoAndina, pp.2-13, <http://www.infoandina.org/node/8288>
- Calva**, José Luis (ed.) (1993). *Alternativas para el campo mexicano*. University Program in Foods Programa Universitario de Alimentos–PUAL, UNAM. México, D.F.: Distribuciones Fontamara. Vol. I [250] y Vol. II.
- Cepeda** Nery, Álvaro (2007) “Sin maíz no hay país”, revista *Fortuna*, Año IV, No. 49, febrero, México, D.F.

- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP)** (2007). México: *El Mercado del Maíz y la Agroindustria de la Tortilla*, H. Cámara de Diputados, México, D.F.
- Cornell**, Michael (1998). “Talkin about tortillas: Producers look toward consumer education and new markets to continue tortilla sales momentum”; en *Baking and Snack Magazine* 20 (3) (http://www.bakingbusiness.com/archive_article.asp?ArticleID=17187)
- De Ita**, Ana y Pilar López Sierra (2003). *La cultura maicera mexicana frente al libre comercio*, en Amándola, Carmen (Ed), “Maíz. Sustento y cultura en América Latina. Los impactos destructivos de la globalización”, Redes Amigos de la Tierra y Biodiversidad, Sustento y cultura, Montevideo, Uruguay.
- Fazio**, Carlos (2007). “México- El pacto de la tortilla”, Prensa Latina, La Habana, Cuba.
- INEGI** (2005). *Áreas Geoestadísticas Básicas*, Cartografía, San Cristóbal de Las Casas, Chiapas
- Jensen**, Robert & Miller, Nolan (2002). Versión preliminar de: “Giffen Behavior: Theory and Evidence”. Mimeo Universidad de Harvard.
- Lind**, David, y **Barham**, Elizabeth (2004). “The social life of the tortilla: food, cultural politics, and contested commodification”; en *Agriculture and Human Values*: 21. Kluwer Academic Publishers, Netherlands.
- López** Jorge, Julieta Martínez y Óscar Peláez (2011). “Reproducción económica y social de los pueblos indios”, Mimeo, Universidad Autónoma de Chiapas.
- Mckenzie**, David (2002). “Are tortillas a Giffen good in Mexico?”, *Economics Bulletin*, Vol. 15, No.1, Pp. 1-7, Nashville, TN, USA
- Masuda**, E. & P. Newman (1981) “Gray and Giffen Goods”, *The Economic Journal*, 91: 1011-1014.

- Minutti**, Mónica (2007). “Análisis de los sectores agrícolas de México y Estados Unidos desde la perspectiva de la sincronización económica: una evaluación general de los efectos para México”, tesis de maestría en Estudios de Norteamérica, México, Departamento de Relaciones Internacionales y Ciencias Políticas, Escuela de Ciencias Sociales, Artes y Humanidades, Universidad de las Américas Puebla.
- Miranda** Ocampo, Raúl y Luz María Espinosa Cortés (2007). “Producción de Maíz en Chiapas en el contexto nacional”, *Chiapas: La paz en la guerra*, UNAM, Ecosur, Editorial Comuna, México, D.F.
- Pinto**, Anibal (1976). “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, *Inflación: raíces estructurales.*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- Pozas**, Ricardo (1979). *Juan Pérez Jolote: Biografía de un Tzotzil*, FCE, México, D.F.
- Puyana**, Alicia y Romero, José (2008). *El sector agropecuario y el TLCAN. Efectos económicos y sociales*, México D.F., El Colegio de México, p.165.
- (2009) “El sector agropecuario mexicano bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La pobreza y la desigualdad se intensifican, crece la migración” en Carlos Barba-Solano (coord.), *Retos para la integración social de los pobres en América Latina*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp.187-213.
- SIAP**, Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera. s/f Situación Actual y Perspectivas del Maíz en México. México D. F. Juan Manuel Galarza Mercado. <http://www.financierarural.gob.mx/informacionsectorrural/Documents/maiz96-12.pdf>. 21 de febrero 2011.
- Stigler**, G. (1947). “Notes on the History of Giffen paradox”, *The Journal of Political Economy*, 55: 152-156.

Valenzuela, José (2011). *El mundo es más ancho y más ajeno: neoliberalismo y desigualdades regionales*, ms; México DF, Universidad Autónoma Metropolitana - Iztapalapa.

World Bank, Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO) (2007) Integración del mercado norteamericano de maíz: implicaciones para los productores y consumidores mexicanos, documento del Departamento de Desarrollo Sostenible Región de América Latina y el Caribe.

Versión estenográfica de la reunión de la Comisión de Desarrollo Rural con productores e industriales de maíz, harineros y productores de tortilla 17 de enero 2007 http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/desarrollorural/content/actas_reuniones/docs/2601/version17enero.pdf