

Diagnóstico de los sistemas agrarios salvadoreños: determinantes de los niveles de pobreza rural

***Diagnosis of Salvadoran Agrarian Systems:
Determinants of Rural Poverty Levels***

DOI: <https://doi.org/10.51378/eca.v81i786.13104>

Carlos E. Guanziroli

Profesor Titular

Facultad de Economía

Universidade Federal Fluminense (UFF)

Brasil

carlosguanziroli@id.uff.br

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4480-6001>

Fecha de recepción: 05 de marzo de 2026

Fecha de aceptación: 27 de junio de 2026

Fecha de publicación: 20 de julio de 2026



Artículo

Resumen

Los datos provenientes de las encuestas normales que se hacen en el país inducen a pensar en que hay grandes niveles de pobreza rural que no han sido superados en las últimas décadas. Sin embargo, los datos de los censos agrícolas no miden ingresos por productor; lo hacen por tipo de producción, lo que no permite estimar ni la heterogeneidad de los diferentes tipos de productores ni la contribución específica que la actividad agrícola tiene o puede tener en superar los niveles mínimos de pobreza. Para ayudar a entender esta participación, el artículo aplica una metodología específica (diagnóstico de sistemas agrarios) y desarrolla algoritmos que permiten desagregar en tipologías y calcular los ingresos agrícolas de los productores rurales del país.

Al aplicar los algoritmos se puede estimar en cuánto exactamente la agricultura contribuye a mejorar o no la situación de los agricultores, o sea, en qué la agricultura ayuda a superar o no la pobreza. Los ingresos monetarios ayudan a visualizar en qué grado estos agricultores generan sus ingresos con la venta de productos, o sea, en qué grado están, de hecho, integrados en la economía mercantil. Los cálculos muestran que el grupo de los muy pobres genera 192 dólares por año de renta monetaria, es decir, menos de 20 dólares por mes. Obviamente, estos agricultores no pueden vivir de la agricultura, por restricción de factor tierra y financiero, y, por lo tanto, deben trabajar afuera de sus fincas o recibir remesas del exterior.

Palabras clave: tipologías, sistemas agrarios, ingresos monetarios.

Abstract

The data from the normal surveys that are carried out in the country lead us to think that there are high levels of rural poverty that have not been overcome in recent decades. However, agricultural census data do not measure income by producer, they do so by type of production, which does not allow esti-

imating either the heterogeneity of the different types of producers or the specific contribution that agricultural activity has or can have in overcoming minimum poverty levels. To help understand this participation, the article applies a specific methodology (diagnosis of agricultural systems) and develops algorithms that allow disaggregating into typologies and calculating the agricultural income of rural producers in the country.

By applying algorithms, it is possible to estimate exactly how much agriculture contributes to improving or not the situation of farmers; that is, whether or not agriculture helps to overcome poverty. Money income helps to visualize the extent to which these farmers generate their income from the sale of products; that is, to what extent they are in fact integrated into the market economy. Calculations show that the very poor group generates US\$ 192 per year of monetary income, that is, less US\$ 20 per month. Obviously, these farmers cannot live from agriculture, due to land and financial constraints, and that, therefore, they must work outside their farms and/or receive remittances from abroad.

Keywords: typologies, agrarian systems, monetary income.

1. Introducción

El Salvador posee una extensión territorial de 20 742 km², limitando al norte con la República de Honduras, al oriente con el Golfo de Fonseca, al occidente con la República de Guatemala y al sur con el Océano Pacífico. La geografía es muy variada. Se caracteriza por disponer de una cadena montañosa central, otra cadena montañosa en la zona costera y norte, con una diversidad de volcanes que son parte del cinturón del Pacífico, valles fértiles en la zona central y una planicie costera con importantes valles en el Pacífico como se aprecia en la Figura 1.

Figura 1

República de El Salvador



Nota. mapsofworld.com

Una de las características del país es el fuerte desequilibrio entre lo urbano y lo rural, tanto en las oportunidades de empleo como de ingresos. La pobreza afecta al 32 % de los hogares a nivel nacional; en lo urbano es de 28.5 % y en el área rural es de 37.9 % (Digestyc, 2015). Según reporte del Banco Mundial (2024), “entre 2000 y 2023, la tasa oficial de pobreza se redujo 14 puntos porcentuales (4 en pobreza relativa y los otros 10 en pobreza extrema). Sin embargo, en 2023, en El Salvador había 600 000 personas que vivían en hogares extremadamente pobres (9,3 % de la población)”.

La población rural ocupada en la actividad agropecuaria representa el 41.7 % del total de los ocupados del área rural; además, la mayor parte de las personas en extrema pobreza del área rural dependen de la actividad agrope-

cuaria, pues el 75.6 % de las personas en situación de extrema pobreza se ubica en la actividad agropecuaria y solamente el 24.4 % en otras actividades no agrícolas (Digestyc, 2015, p. 305)¹.

Existe un fuerte proceso migratorio, tanto interno (campo – ciudad) como externo (campo – Estados Unidos de América y otros países). Las olas migratorias de los ochenta del siglo XX obedecían a los efectos del

¹ Los últimos datos censitarios que fue posible analizar son del año 2017, lo que deja en evidencia una cierta limitación de este estudio. Actualizarlos, con la aplicación de nuevos algoritmos, es una tarea ardua, que implicaría en la presencia física del autor en el país para poder tener acceso a los microdatos de censos más actuales. Sin embargo, como se trata de variables estructurales, se supone que no debe haber grandes alteraciones en los perfiles de los productores.

conflicto armado; muchos jóvenes no querían continuar trabajando en la agricultura por los bajos ingresos, falta de oportunidades y pérdida de estima a la vida rural. Este proceso migratorio ha modificado aspectos culturales, empleo, remesas familiares y de consumo de los habitantes rurales.

La concentración de la tierra en pocas manos afectaba la equidad en la generación de ingresos en el área rural. En El Salvador, la gran propiedad concentra una gran parte del territorio en manos de una mínima fracción de los productores, mientras que los pequeños representan la gran mayoría, pero han sido marginados a una fracción del territorio. Para 2007, los resultados indicaron que existía un número muy considerable de productores (el 68% del total) que trabajaba menos de una hectárea de tierra, y muchos de ellos eran arrendatarios (Baumeister, 2013). Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2021), en 1971, los de menos de una hectárea tenían apenas 4,82 % de la tierra, mientras que los que poseían más de 50 hectáreas tenían 49,6 % de la tierra.

En El Salvador, el 85 % de los productores son pequeños de menos de 2 hectáreas y poseen tan solo el 24.5 % de la tierra (CEPAL, 2021). Si además del tamaño de las explotaciones se tiene en cuenta otros criterios como la calidad del suelo, la proximidad a los mercados, disponibilidad de agua, acceso a vías de transporte y otras características que condicionan la productividad, la brecha sería aún mucho más profunda (OXFAM, 2016).

El acceso a la tierra de parte de las mujeres es extremadamente bajo, pues solo el 12 % de los propietarios de tierra son mujeres.

Pese a que las mujeres juegan un rol importante en las sociedades rurales y son muchas veces madres solteras, donde asumen una doble carga de trabajo al cuidar de los miembros del hogar y responsabilizarse de tareas productivas clave como la provisión de alimentos, en comparación con los hombres

apenas acceden a una pequeña fracción de la tierra, el crédito, los insumos o la formación agrícola. Su participación en las organizaciones campesinas es minoritaria y alejada de los espacios de decisión. La falta de acceso a la tierra las mantiene subordinadas a los hombres y limita su autonomía económica al impedirles acceder a otros recursos y servicios esenciales como el crédito o la asistencia técnica (OXFAM, 2016).

La agricultura fue una de las principales actividades económicas del país, sin embargo, durante los últimos veinticinco años, la agricultura ha declinado su participación en la producción, pasando de representar un 17.3 % del PIB, en 1990, a un 12 %, en 2015. Los principales rubros de producción agrícola son: granos básicos (maíz, frijol y sorgo), café, caña de azúcar, ganadería, principalmente vacuna, avicultura, hortalizas, frutas y otros productos, en menor medida miel, plantas ornamentales, etc. Del total de la superficie dedicada a cultivos, el 55 % está ocupada por granos básicos, el 42 % dedicada a productos agroindustriales (café y caña de azúcar) y el 2 y 1 % a frutas y hortalizas, respectivamente. La agricultura familiar está más ligada a granos básicos y empresarial a la exportación (café y caña de azúcar).

Una actividad muy dinámica que se expande en cuanto al uso del territorio es la caña de azúcar, desplazando a otros cultivos como los granos básicos. El café sufre del impacto de una plaga llamada “roya”, que deteriora la productividad y rentabilidad de los caficultores. Los granos básicos que ocupan un importante puesto en cuanto al uso de tierra y dentro de la estructura de producción, se cultivan en suelos fuertemente deteriorados y haciendo uso de prácticas agrícolas que cada vez deterioran más los recursos naturales.

El Salvador posee una totalidad de tierras de 2 658 911 manzanas (una manzana equivale a 0,7 hectárea) en todo el territorio nacional. De estas tierras, 515 188 mz son las únicas que pueden sostener una actividad

productiva intensiva y con posibilidad de generar buena productividad, estando constituidas por las tierras clase I, II y III. Por otra parte, la mayor cantidad de tierras son de clase VII, con grandes restricciones para la producción agrícola, las cuales representan el 35 % respecto al total del país (1 025 584 mz). Si se agrega la Clase VIII, que tiene aún más limitaciones, resulta que el 48 % de las tierras del país (1 276 277 mz) se clasifican como tierras con fuertes restricciones para una agricultura intensiva (MAG, 2015). Las tierras marginales con poca fertilidad, muy frágiles y propensas a la erosión y deslizamientos, son las que se utilizan en la producción de maíz y frijol, alimentos básicos de la sociedad salvadoreña. Además, en ellas se realiza actividad ganadera en forma extensiva. El uso inadecuado de la tierra, que no corresponde a su vocación y la implementación de prácticas depredadoras de los recursos naturales, ha acelerado la degradación de los suelos, recursos hídricos, biodiversidad, ha destruido los ecosistemas y paisajes alterando su equilibrio en forma drástica.

La agricultura salvadoreña depende de la lluvia para desarrollar sus actividades. Este fenómeno ha marcado los diferentes ciclos de cultivo. En la estación seca se vuelve altamente importante el riego para maximizar el uso de las tierras y obtener cosechas adicionales, principalmente en los alimentos básicos: maíz, frijol, arroz, sorgo, hortalizas y productos lácteos. Pero también las actividades de agroexportación utilizan el riego como en la caña de azúcar.

La mayor parte de cultivos dependen de la estación lluviosa para irrigar sus cultivos permanentes o estacionales. La capacidad de riego solamente es utilizada en 9 %, debido a la no disponibilidad de sistemas y equipo de riego. Adicionalmente, se observa una escasa disponibilidad de infraestructura para el almacenamiento de agua, de manera que cuando se presentan sequías o canículas severas, los efectos en la agricultura son graves. Las tierras que pueden ser regadas totalizan 46 252 manzanas, sin embargo, el potencial que

podría utilizarse al disponer de sistemas de riego es de 505 570 manzanas, situación que permitiría cultivar en época seca, maximizar las cosechas y hacer frente a los periodos de sequía. Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG]:

La mayor cantidad de estas tierras se encuentran en la Franja Sur con 265 504.45 mzs, las que representan el 52.52 % del área total de tierra con posibilidades de riego; en la Franja Central existen alrededor de 195 358.75 mzs, con potencial de riego, representando un 38.64 % del potencial nacional; por último, la Franja Norte, que incorpora un potencial de 44 707 manzanas, o sea, un 8.84 % del total de área con potencial de riego. (2015)

Durante los últimos veinte años, la dependencia agroalimentaria del exterior tiende a crecer. El país gasta más divisas en importación de alimentos que las que obtiene por exportar agroalimentos. En el 2013, la dependencia de alimentos para el consumo doméstico ya era bastante elevada: en hortalizas se importaba el 63.6 % de lo que se consumía internamente; en arroz, el 85.5 %; maíz, 44.4 %; frijoles, 41.9 %; frutas, 31.7 %; carne, 9.43 %; aceites y grasas, 100 % (CEPAL, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [FAO], Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA], 2013). La dependencia de alimentos es de Estados Unidos de América, Guatemala, Nicaragua, México y Honduras. Este comportamiento marca una tendencia que se ha venido acentuando desde los años noventa del siglo pasado con los recurrentes fenómenos climáticos en la región, y su creciente impacto en la agricultura debido a la poca capacidad de resiliencia de los agroecosistemas. El Salvador es un país altamente vulnerable al cambio climático, destacándose entre los países con mayores impactos sufridos por efectos de tormentas tropicales, huracanes, sequías e incremento

de la temperatura, así como un alto índice de vulnerabilidad por el cambio climático².

2. Justificación

A pesar de que los datos muestran de forma general una situación muy precaria de la agricultura salvadoreña, esta es muy heterogénea. Existen agricultores más tecnificados, que obtienen recursos mayores y muchos agricultores familiares muy pobres, que carecen de suficiente acceso a los capitales esenciales para desarrollar su forma de vida.

La agricultura no es homogénea, tiene diversos tipos de productores y lógicas de funcionamiento, que configuran cierta estructura, conducta y resultados. O sea, hay heterogeneidad en el acceso a los recursos básicos, a los capitales, a la educación. También existen diferentes sistemas de producción que producen rentabilidades diversas.

Dada la complejidad del asunto y de la necesidad de entender de forma diferenciada este sector, se ha desarrollado, en conjunto con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés), una metodología que permita captar esa heterogeneidad y, por lo tanto, que ayude a encontrar soluciones más adecuadas al problema de la pobreza rural. La metodología de diagnóstico de sistemas agrarios (DSA) fue inicialmente desarrollada por los académicos Marcel Mazoyer y Marc Dufumier, del Instituto Nacional Agronómico de París-Grignon (INA P-G) (Mazoyer, 2009). La FAO también colaboró en el desarrollo práctico de la metodología (FAO/ Instituto Nacional de Colonización y Reforma Agraria [INCRA], 1999; WAW-FAO, 2017). En Brasil y países de Centroamérica se han aplicado con éxito algunos de sus planteamientos FAO (2014), Hurtado, 2002). En 1996, Marc Dufumier (Dufumier, 2004). Capacitó a un

grupo selecto de consultores del proyecto FAO/INCRA y de técnicos del Instituto Nacional de Colonización y Reforma Agraria de Brasil (INCRA), de gobiernos estatales y de la Empresa de Asistencia y Extensión Agrícola (EMATER) en la utilización del método conocido como “análisis-diagnóstico de sistemas agrarios”.

Este método permite realizar un diagnóstico de los sistemas de producción de forma sistémica, es decir, entendiendo los itinerarios técnicos productivos en función de la disponibilidad de factores productivos presentes en la unidad de producción (capital, trabajo, tierra, tecnología). Se trata de comprender la lógica que orienta a los productores en la toma de sus decisiones para, a partir de ella y de los recursos disponibles, poder pensar en la mejora o superación de los sistemas existentes. El diagnóstico es, por lo tanto, una herramienta para la elaboración de proyectos productivos, programas de desarrollo regional rural o planes de desarrollo más generales. En los países donde hubo la decisión de apoyar la agricultura familiar, se tuvo que abandonar la estrategia de modernización por producto y se optó por una estrategia de modernización del productor (con sus recursos y habilidades). Se llegó a la conclusión de que no se puede fortalecer la agricultura familiar apenas con crédito y tierra. Por el contrario, era necesario tener un enfoque adaptado a este público, que no podría ser tratado con el mismo tipo de políticas con que se aborda al agricultor empresarial de gran escala, que realmente trabaja por producto (Bélières *et al.*, 2004; Hurtado, 2002; OXFAM, 2016; Davidova y Thomson, 2013; Graub, 2014; FAO, 2014); Edelman, 2013).

El agricultor familiar hace parte de un grupo altamente heterogéneo (hay diversos tipos de agricultores), complejo (tiene que manejarse con recursos muy limitados) y sigue sistemas de producción, en general, muy diversificados. Por este motivo, algunos países (Filipinas, Francia, Costa Rica, Chile) y en algunas regiones de Brasil, donde hay predominio de agricultura familiar (Santa Catarina, Río Grande do Sul, Paraná), se utiliza el DSA,

2 Cabe aquí resaltar que los análisis efectuados se basan en datos del 2016 - 2017, lo que no altera radicalmente el análisis por tratarse, en general, de variables estructurales, que no son afectadas por la coyuntura climática ni de precios.

que permite entender esa heterogeneidad y actuar sobre ella proponiendo medidas de desarrollo adecuadas y viables (Guanzirolí y Vinchon, 2019; Guanzirolí y Di Sabbato, 2014; Guanzirolí *et al.*, 2013).

En Brasil, la aplicación del DSA permitió realizar alrededor de 32 diagnósticos regionales de agricultores familiares o asentados con sistemas de producción variados, como el tradicional soya/trigo, el complejo soya/maíz-aves y el sistema tradicional de *shifting cultivation* de las regiones norte y nordeste del país (maíz, poroto, mandioca), los sistemas que integran cultivos permanentes como pimienta negra y cacao con actividad de ganadería lechera, los sistemas de fruticultura tropical irrigada o sin irrigación, etc. Los estudios cubren la mayor parte de las regiones y sistemas productivos del país. Estos diagnósticos, al detectar los problemas u obstáculos que los sistemas de producción y los productores familiares tenían y que les impiden un mayor desempeño, permitieron al gobierno brasileño desarrollar programas y proyectos para la superación de estos. La metodología aplicada en esos estudios puede verse en la *Guía de diagnóstico de sistemas agrarios* (FAO/INCRA, 1999).

El principal objetivo de esa metodología es generar datos estadísticos (microdatos) que permitan desagregar las tipologías de productores/productoras con el fin de poder formular políticas de desarrollo rural con metas enfocadas en los productores/productoras familiares. Para un país es importante analizar los impactos, compartir las experiencias y promover el debate en torno a las estrategias implementadas. Ello requiere de un conocimiento de la estructura de la agricultura familiar en sus diversas tipologías³, así como

conocer su dinámica/conducta y los resultados alcanzados.

La definición que se usa normalmente de agricultura familiar remite principalmente al agricultor, que realiza actividades productivas de forma individual o asociativa y que usa predominantemente mano de obra de la familia. Siendo así, agricultor familiar será aquel que use predominantemente mano de obra familiar, aunque use trabajos contratados en la medida en que no superen el trabajo familiar a lo largo del año y realice actividades productivas de forma individual o asociativa.

En este artículo se desarrolla una metodología específica de clasificación de productores para el caso salvadoreño y se calculan las diferentes categorías usando estadísticas del país con aplicación de algoritmos sobre los microdatos de los datos obtenidos.

3. Metodología para la clasificación de los productores en tipologías

Las diversas tipologías de agricultura se pueden diferenciar en función de ciertas variables, entre las cuales se pueden analizar: la contratación de mano de obra o el uso intensivo de mano de obra familiar; la gestión familiar o empresarial de las unidades productivas; la vinculación al mercado o la satisfacción de las necesidades de subsistencia familiar. Estas son algunas de las características que determinan esa heterogeneidad y, en tal sentido, la respuesta ante acciones de proyectos o acciones de políticas públicas es muy diferenciada, de manera que los resultados no siempre son los esperados, ni mucho menos las acciones o políticas pueden ser homogéneas. Por tanto, se debe saber diferenciar esas diversas lógicas de producción.

Uno de los criterios más conocidos es el de usar la mano de obra como criterio de corte. La importancia de la tipología basada en uso de mano de obra se deduce de las siguientes características de este tipo de producción:

- Los agricultores familiares, que son los que usan predominantemente mano

.....
finca.

3 Tipologías de las unidades de producción agropecuaria. Es una forma de clasificación de las unidades de producción en función de ciertas características que los diferencian: los bienes que producen, tamaño de la finca, mano de obra que emplean (familiar o contratadas), destino de la producción (subsistencia o mercado) y la gestión de la unidad productiva (familiar o la gerencia una persona externa). Es importante la identificación de los sistemas de producción en

de obra familiar y menos de la contratada, tienden a consolidarse más en el territorio, tienen mayores vínculos locales y regionales, o sea, consumen e invierten en sus regiones, tienden a producir mayoritariamente alimentos y son más cuidadosos con el medio ambiente que los rodea. Los empresariales se vinculan con las capitales del país y con el exterior.

- Privilegiar los agricultores familiares implica priorizar la interiorización del desarrollo económico, es decir, el desarrollo rural, la seguridad alimentaria y el desarrollo sostenible.

Sin embargo, el universo de los agricultores/as familiares es extremadamente heterogéneo. Para captar esa heterogeneidad y poder caracterizar los diferentes grupos al interior de la agricultura familiar, una de las formas es construir una tipología en función de ingresos líquidos monetarios y de los ingresos totales.

- El nivel de ingresos monetarios permite calcular el nivel de pobreza y, por lo tanto, el costo de oportunidad de quedarse o no en la agricultura, en relación con un ingreso urbano normal. Esto ilumina a los hacedores de políticas sobre el tamaño del desafío a ser enfrentado para disminuir las migraciones al exterior/capitales y el de enfrentar la criminalidad. Oportunidades de ingresos en la agricultura pueden influenciar los que optan por una vida al margen de la ley a dedicarse a la agricultura o agroindustria.
- El nivel de ingresos monetarios permite, entre otras variables, mostrar diferencias, por ejemplo, entre familias gestionadas con relaciones de género más participativas y con influencia de la juventud, que otras que son gestionadas de forma centralizada y autoritaria.

- Todas las políticas públicas, y sobre todo las de desarrollo territorial, deben ser evaluadas en función de indicadores de impacto. Uno de los indicadores más comúnmente utilizado es el aumento de la renta de los beneficiarios en función de la aplicación de una determinada política. Los cambios en el ingreso a lo largo del tiempo permiten monitorear las políticas públicas en términos de sus impactos en el bienestar económico de los productores.
- La cantidad de productores en cada tipo permite dimensionar mejor las políticas públicas, por ejemplo, saber cuántos agricultores/as se encuentran en cada grupo de renta para saber el volumen de crédito rural. Diferentes grupos de agricultores/as deberían tener acceso a políticas diferenciadas. Para los distintos niveles de ingreso se pueden aplicar diferentes tasas de interés en el crédito, con intereses más bajos a los de ingresos menores y más altos a los de mayores ingresos. Los grupos más carentes pueden tener acceso a paquetes de semillas y fertilizantes mientras los más prósperos pueden tener más acceso a crédito rural.
- Diferentes niveles de ingresos monetarios suponen capacidad de acumulación, de inversión diferenciadas y de intensificación productiva. Esto permite direccionar créditos de inversión a aquellos que menos acumulan y menos invierten con capital propio y crédito de costeo a aquellos de ingresos más altos.
- El nivel de ingresos monetarios refleja concretamente si se trata de agricultura de subsistencia o comercial, siendo la de subsistencia la que tenga menores ingresos monetarios, que dependen de la venta de producto, y la comercial la que tenga los ingresos monetarios más altos.

Los agricultores familiares siguen estrategias diferenciadas de inserción en los mercados. Algunos diversifican mientras otros se especializan en uno o dos productos apenas; siguen estrategias basadas en diferentes sistemas de producción y también hacen uso diferenciado de tecnologías. Es importante caracterizar la correlación entre los ingresos de los agricultores y las variables antes seleccionadas:

- Especialización o diversificación de la producción o cuál es la estrategia que genera más ingresos en diferentes locales. Esto permite proponer políticas territoriales diferentes.
- Dividir entre agricultura comercial y de subsistencia para saber dónde direccionar determinadas políticas que permitan mejorar esa inserción: caminos, almacenamiento, cooperativas, por ejemplo.
- Los diferentes niveles de ingresos líquidos monetarios están correlacionados con diferentes sistemas de producción y los agricultores tienden a elegir los que generan ingresos más altos. La correlación entre ingresos y producción de alimentos básicos puede estimular la producción orientada a la seguridad alimentaria.
- El nivel tecnológico utilizado puede ser convencional (con agroquímicos), o agroecológico, con tecnologías que se anticipen al cambio climático, con riego o sin riego, etc., debe ser correlacionado con los niveles de ingresos monetarios para saber qué tipo de tecnologías genera más ingresos y bienestar a los agricultores.

Todos los agricultores/as familiares participan de una forma u otra en diferentes cadenas productivas, siendo que comúnmente se verifica que la participación de la agricultura familiar se da en condiciones poco favorecidas con relación a los intermediarios y procesadores. Para desarrollar una agricultura moderna y competitiva, todos los

eslabones de la cadena productiva deben ser correctamente remunerados. De esa forma, las familias productoras podrán invertir en tecnología que mejore la calidad y regularidad del producto. Se deduce que es importante analizar el papel y la participación de la agricultura familiar en la cadena productiva a partir de los ingresos monetarios de cada eslabón de la cadena:

- Los ingresos monetarios reflejan la inserción diferenciada en las cadenas productivas. Los precios obtenidos por sus productos muestran su capacidad diferenciada de negociación con los intermediarios y, por su vez, el margen bruto obtenido en el proceso.
- Verificar costos y márgenes de ganancia es una información fundamental para que haya transparencia en las negociaciones entre agricultores familiares, intermediarios y procesadores, donde se conocerá el margen de cada eslabón. El diálogo rural entre todos los eslabones de la cadena puede promover la distribución de renta a lo largo de la misma y que al final se realicen alianzas mercadológicas.
- Identificar los factores limitantes a la mejora del proceso productivo que puede estar afectada por falta de tecnología, de certificación sanitaria, equipos, de capacidad gerencial, falta de esquemas de distribución, irregularidad de la producción, de la calidad o falta de crédito, entre otros aspectos.

Con base en el abordaje analítico establecido en el punto anterior de este artículo, el uso o no de mano de obra familiar pasa a ser un discriminante importante para definir dos grandes categorías: los familiares y los no familiares. Cabe destacar que en los algoritmos se ha introducido otro factor de exclusión preliminar: tener o no en la dirección del establecimiento agrícola un capataz, mandante o administrador. Este factor discrimina los grupos antes del criterio de mano de obra.

O sea, se crean dos grandes grupos: uno con mandantes o capataces, y otro sin ellos. En el segundo, se discrimina posteriormente según el uso de mano de obra: aquellos donde la mano de obra contratada es superior a la familiar se retiran del grupo y se suman al anterior, el de capataces/mandantes. Los que tienen más mano de obra familiar que contratada se incluyen en el grupo de agricultores familiares. Como se puede verificar, hay un doble criterio de discriminación.

Se llamó de “no familiares” al primer grupo por falta de opciones. Catalogarlos como “patronales” sería lo correcto desde el punto de vista terminológico. Catalogarlos como “empresariales” estaría dejando implícito, por exclusión, que los otros, los no familiares, no serían empresariales, lo que no es verdad, ya que hay muchos agricultores familiares que son muy integrados a los mercados y tienen actitud empresarial. En inglés, existe la expresión *family farm business*, que parece adecuada, pero no encuentra similar en español. Por falta de opción, se ha preferido tratarlos como “no familiares”. Igualmente, como se podrá ver en los resultados, se trata de una categoría muy limítrofe

con los familiares, que en algunos casos poco se diferencia.

Cabe destacar que esta clasificación es bien diferente a la que antes se usaba en la Encuesta Nacional Agrícola de Propósitos Múltiples (ENAPM). Dicha encuesta clasifica como “agricultores familiares o de subsistencia” los que producían granos básicos: arroz, yuca, maíz, frijol y sorgo, y “agricultores comerciales” a los que producían café, caña de azúcar, ganado, algodón y otros productos como forestales, acuicultura, apicultura, etc. Es decir, era el producto el que definía el tipo de productor, no a la inversa, como desde este enfoque se visualiza. Un productor de frijoles, por ejemplo, que produce 200 quintales y vende 150 quintales por año, era clasificado de subsistencia, aunque sea muy comercial, ya que vende tres cuartos de su producción. Los otros grupos son las empresas formalmente constituidas y las cooperativas, estas últimas en buena parte asimiladas al sector familiar. Para fines de este trabajo, el sector agrícola salvadoreño será clasificado de acuerdo con la Figura 2.

Figura 2

Tipologías dentro del sector agrícola salvadoreño

AGRICULTORES FAMILIARES: uso
predominante de mano de obra familiar. UTF>UTC

AGRICULTORES NO FAMILIARES: uso
predominante de mano de obra contratada:
UTC>UTF

COOPERATIVAS

EMPRESAS

UTF: Unidades de Trabajo Familiar

UTC: Unidades de Trabajo Contratado

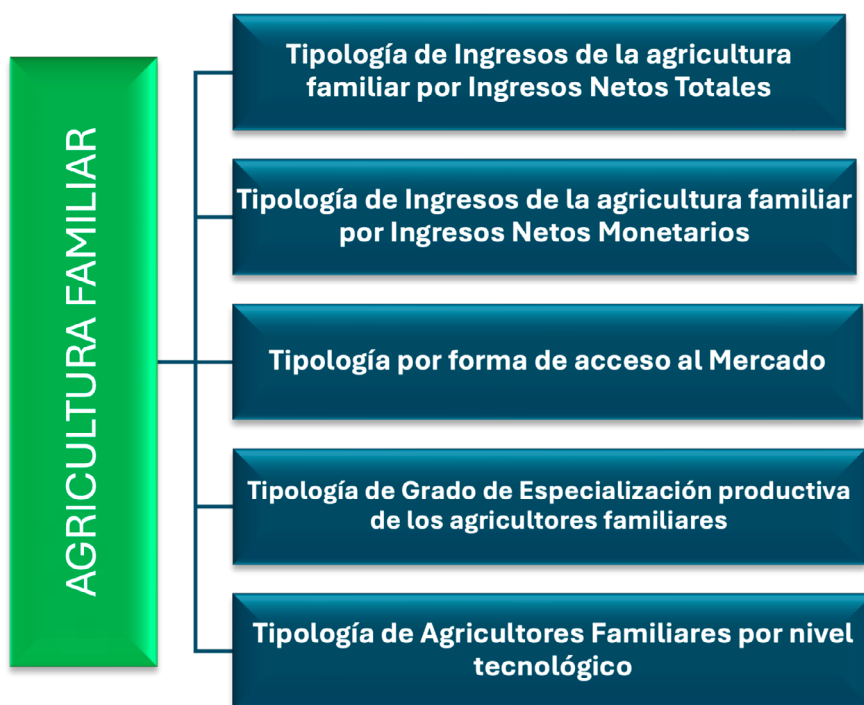
Nota. Elaboración propia.

Como se expone en la parte analítica ya expuesta, los agricultores familiares se caracterizan por componer un grupo muy heterogéneo, con características muy diferenciadas entre los subgrupos. Para poder pensar en una matriz de políticas, se hace necesario crear tipologías dentro del grupo de agricultores familiares que reflejen mejor los perfiles diferenciados de cada subgrupo.

El grupo de los familiares se desagrega según la Figura 3. Cada subgrupo puede necesitar de políticas diferenciadas. En esta parte descriptiva se han programado tipos que lleven en consideración los ingresos totales, monetarios, el acceso al mercado, la especialización y la tecnología.

Figura 3

Desagregación de la agricultura familiar



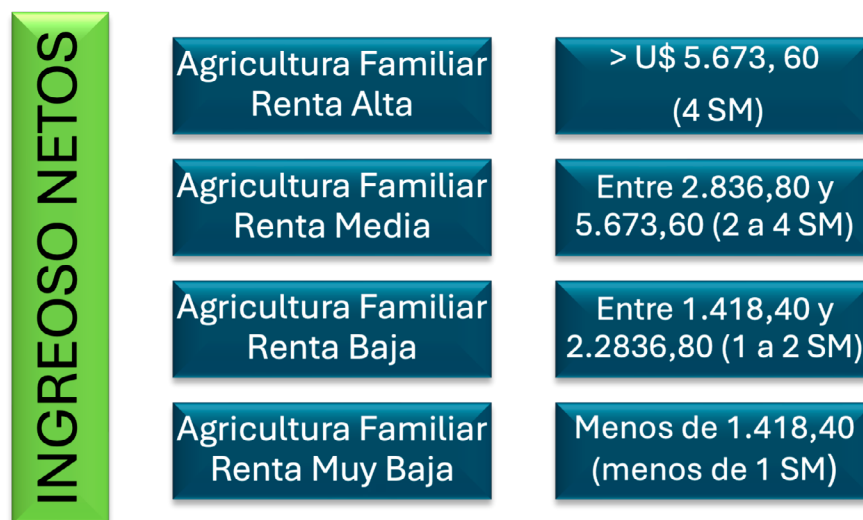
Nota. Elaboración propia.

Para el aspecto de ingresos, se ha decidido crear los grupos de renta alta, media, baja y

muy baja de acuerdo con la superación de los siguientes límites:

Figura 4

Desagregación de la agricultura familiar según ingresos monetarios

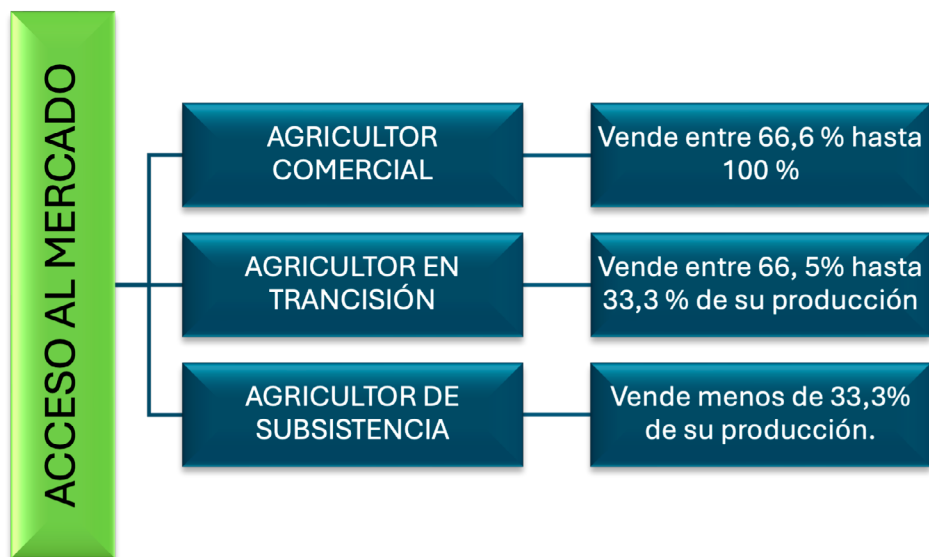


Nota. Elaboración propia.

Como se puede observar, se ha seguido un criterio bastante usual: el de considerar la cantidad de salarios mínimos que una persona gana para definir cortes entre los grupos. Se ha utilizado como parámetro de comparación el sueldo mínimo mensual en el sector agrícola en 2016, que fue establecido en USD 118.20⁴, para mantener coherencia con los datos usados en los algoritmos extraídos de la ENAPM.

Desde el punto de vista del grado de integración en los mercados, se han utilizado criterios que crean tres grupos relativamente homogéneos en términos porcentuales, según lo refleja la Figura 5.

4 Conforme la Ley de Presupuesto General de la Nación y Ley de Salarios, 2016, aprobadas mediante Decretos Legislativos No. 192 y 193.

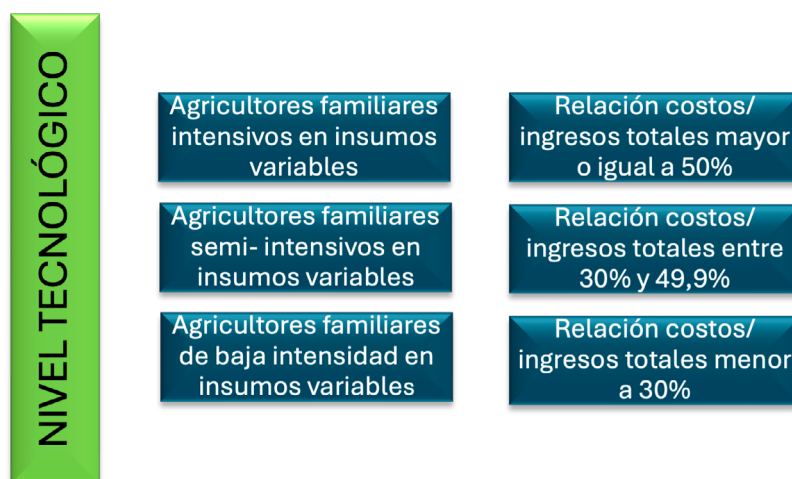
Figura 5*Desagregación del sector agrícola según formas de acceso al mercado**Nota.* Elaboración propia.

Para diferenciar por nivel tecnológico, sería conveniente realizar un trabajo analítico de los principales componentes de tecnología que usa un agricultor: equipo motorizado, fertilizantes, pesticidas, riego, tipo de semillas, técnicas ecológicas, etc. Esta caracterización, por tratarse de datos que usan unidades diferentes, exigiría la creación de un índice. Se considera que el valor monetario de la suma de los insumos utilizados refleja el grado de intensidad tecnológica que sigue un agricultor.

Se han caracterizado niveles de intensidad tecnológica separando los agricultores en función de la proporción en que gastan dinero en insumos con relación al valor total producido. Así, un productor de alta intensidad es aquel que gasta más de 50 % de sus ingresos en insumos (fertilizantes, pesticidas, semillas, diésel, etc.), como se puede ver en la figura que sigue:

Figura 6

Desagregación del sector agrícola según nivel tecnológico



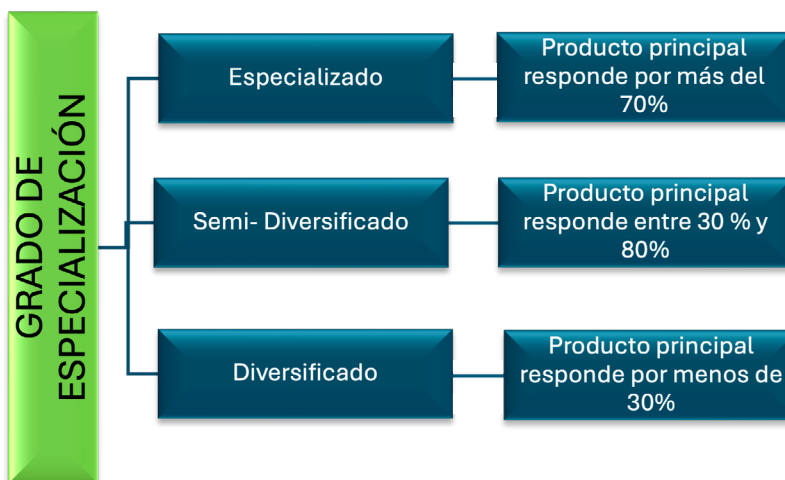
Nota. Elaboración propia.

Otra tipología importante es el grado de especialización productiva de los agricultores. Para definir esta tipología, se ha optado por visualizar que el porcentaje que los ingresos

generados por el producto principal representan sobre el conjunto del valor producido. Como se puede ver en la Figura 7.

Figura 7

Desagregación del sector agrícola según grado de especialización productiva



Nota. Elaboración propia.

O sea, cuando el producto principal representa más del 80 % de lo producido significa que sobra poco lugar para los demás productos. Se trata de una opción fuerte por un producto y poco interés en los demás. Por el contrario, cuando el producto principal representa menos de 30 %, significa que hay muchos otros en la lista de productos producidos, sea para venta o para consumo.

Finalmente, se ha trabajado el tema de las productividades para los diferentes grupos de la agricultura. Para ese fin, se ha calculado la tasa de ganancia de cada producto, que es el cociente de ganancia por total de ingresos, siendo que ganancia es valor producido menos costos de producción. La Figura 8 muestra la clasificación de productos a los cuales se le calculará la tasa de ganancia.

Figura 8

Desagregación del sector agrícola según rentabilidad

Rentabilidad Maíz	Rentabilidad Hortalizas
Rentabilidad Frijoles	Rentabilidad Frutales
Rentabilidad Sorgo	Rentabilidad Caña de Azúcar
Rentabilidad Arroz	Rentabilidad Café
Rentabilidad Cultivos agroindustriales	Rentabilidad Pecuarios Carne Leche
Rentabilidad Forestales	Rentabilidad Porcinos
Rentabilidad Viveros	Rentabilidad Aves
Rentabilidad Apicultura y acuicultura	

Obs: Rentabilidad = Tasa De Ganancia. Ingresos- Costos/ ingresos

Nota. Elaboración propia.

Cabe destacar que todas estas tipologías pueden ser calculadas porque la nueva boleta de la ENAPM incluyó los precios de venta de los productos (para calcular ingresos) y, además, los costos de producción en valores monetarios. En su versión anterior, dicha encuesta solamente podía mostrar el total producido en unidades físicas, o sea, en quintales, sin la posibilidad de transformar esas cantidades en ingresos para el productor como sí se pudo hacer con los algoritmos.

Se calcularon variables para cada uno de esos cortes de renta, que pueden ser consideradas variables explicativas, tales como: forma de acceso al mercado, grado de especialización, nivel tecnológico, acceso a la tierra y acceso al crédito. De esta forma se puede visualizar gráficamente la correlación, por ejemplo, entre los diferentes sistemas de producción y los tipos de renta,

la correlación entre la existencia de crédito o tierra y los niveles de renta. Estas correlaciones sirven para iluminar el debate de las políticas públicas, o si se verifica que el grupo más pobre, por ejemplo, tiene mucho menos crédito que el más rico. Así, se puede concluir que este factor influencia el nivel de renta de forma positiva, y por eso debe ser estimulado. Lo mismo sucede con las demás variables.

Todas estas tipologías son extraídas de la base de datos de los algoritmos que fueron preparados por el equipo investigador, especialmente para el procesamiento de la ENAPM, 2016⁵.

5 Estos algoritmos fueron exhaustivamente discutidos con los técnicos del DGEA y fueron procesados con uso de programación en lenguaje CQL server y *Tableau*.

Para cumplir con el objetivo de este trabajo, se ha utilizado la base de datos de una muestra estratificada a partir de los datos obtenidos del Censo Agropecuario de 2006/7 (DGEA, ENAPM). El censo contabilizó 395 588 productores agropecuarios, siendo 70 544 (18 %) de tipo comercial y 325 044 de lo que se llamaba “subsistencia”, que de alguna forma se correlaciona con el tipo de los familiares. El marco muestral de la ENAPM fue de 6 908 boletas, llamado de área. Se incluye 80 % de agricultores familiares, lo que permite su expansión al universo total de productores del país. El otro marco muestral, llamado de lista, comprende las cooperativas, empresas e instituciones públicas, y fue seleccionado por medio de listas y con selección aleatoria, lo que permite, en principio, su expansión al universo del país.

4.1 Agricultores familiares

Tabla 1

Tipología por ingresos netos monetarios

Clasificación	Forma de cálculo*	Valor medio (\$)	%
Agricultura familiar renta alta	Ingreso > \$ 5 673.6	20.773	2,3%
Agricultura familiar renta media	\$ 2 836.8 <= Ingreso <= \$ 5 673.6	3.970	4,0%
Agricultura familiar renta baja	\$ 1 418.4 <= Ingreso < \$ 2 836.8	1.953	5,8%
Agricultura familiar renta muy baja	Ingreso < \$ 1 418.4	192	87,9%
Total			100,0%

*Se clasifica de acuerdo con el ingreso neto monetario total, calculado a partir de la suma del valor vendido total de todos sus productos más valor vendido de la parte de patio disminuyendo de sus costos de producción.

Nota. Elaboración propia.

4. Resultados de las estadísticas descriptivas

En esta sección se muestran los resultados de la encuesta ENAPM⁶ organizados de acuerdo con las tipologías enunciadas (familiares, no familiares, empresas y cooperativas). Como ya se había discutido, conocer a los agricultores en función de sus ingresos es importante, tanto para ver su real situación en términos de pobreza como para monitorear el impacto de futuras políticas que tiendan a mejorar esa situación. Estos datos sirven, por lo tanto, de línea base para medir impactos en el futuro. Debe aclararse ya desde el inicio que se trata de ingresos provenientes exclusivamente de la actividad agropecuaria, no incluyendo los ingresos de remesas y de trabajos afuera de la finca.

6 Encuesta Nacional Agropecuaria de Propósitos Múltiples, ENAPM 2016-2017. DGEA-MAG

En la Tabla 1 se clasifican los agricultores/as familiares de acuerdo con los ingresos netos monetarios agropecuarios. Esto significa que no se incluyen en esta tabla los ingresos provenientes del autoconsumo y, además, que han sido retirados todos los costos de producción, como compra de fertilizantes, contratación de mano de obra, alquiler de pastos, etc.

Los datos revelan, por lo tanto, en cuánto exactamente la agricultura contribuye a mejorar o no la situación de los agricultores, o sea, en qué la agricultura ayuda a superar o no la pobreza. En la medida en que son ingresos monetarios, la tabla también ayuda a visualizar en qué grado estos agricultores generan sus ingresos con la venta de productos, es decir, en qué grado están de hecho integrados en la economía mercantil. Si se hubiesen sumado los valores de autoconsumo, no se tendría una visión tan clara del fenómeno de mercado, porque se mezclarían las rentas de autoconsumo con las monetarias.

La tabla muestra, de esta manera, que hay una gran dispersión entre los cuatro grupos de renta: se observa la existencia de un grupo pequeño de agricultores familiares

con ingresos monetarios bastante elevados, más de USD 20 000.00 al año; y, en el otro extremo, se verifica que hay un grupo muy grande de agricultores/as que obtienen bajísimos ingresos monetarios con la agricultura. Aunque el panorama parezca bastante pesimista, cabe destacar que en El Salvador hay un 2,3 % de agricultores (expandiendo al universo total daría unos 9 000 agricultores/as) que trabajan predominantemente con la familia (no son empresarios) y que consiguen obtener altos ingresos monetarios. Considerando que estos ingresos son netos de costos y que además los agricultores no pagan alquiler ni gastan mucho con alimentos, significa que les sobra unos USD 1 600 por mes para gastar con otros ítems de la familia y para, inclusive, realizar inversiones en la finca. En el otro extremo están los muy pobres, que generan USD 192 por año de renta monetaria, o sea, menos de USD 20 por mes. Obviamente, estos agricultores no pueden vivir de la agricultura por restricciones de factores como tierra y financiamiento, y que, por lo tanto, deben trabajar afuera de sus fincas o recibir remesas del exterior. Al incluir el autoconsumo, el panorama cambia moderadamente como se puede verificar en la Tabla 2.

Tabla 2

Tipología por ingresos netos totales

Clasificación	Forma de cálculo*	Valor medio (\$)	%
Agricultura familiar renta alta	$VaPT > \$ 5\,673.6$	23.408	3,4%
Agricultura familiar renta media	$\$ 2\,836.8 \leq VaPT \leq \$ 5\,673.6$	3.974	5,1%
Agricultura familiar renta baja	$\$ 1\,418.4 \leq VaPT < \$ 2\,836.8$	1.987	8,8%
Agricultura familiar renta muy baja	$VaPT < \$ 1\,418.4$	361	82,6%
Total		7.433	100,0%

*Se clasifica de acuerdo con el Valor Producido Total (VaPT), valor producido total (vendido y consumido) menos costos. USD 5 673.6 equivale a 4 salarios mínimos anuales; USD 2 836.8 equivale a 2 salarios mínimos anual; USD 1 418.4 equivale a menos de un salario mínimo anual.

Nota. Elaboración propia.

En la tabla 2 se puede observar, al incluir el autoconsumo, que los ingresos aumentan en todos los grupos, pero más notablemente en los de renta alta y, sobre todo, en los de renta muy baja. Estos últimos, que en la Tabla 1 tenían ingresos monetarios de USD 192.00, casi lo duplican, llegando a USD 361.00. Se configura así, de forma preliminar, un sector de agricultura de subsistencia que comprende alrededor del 80 % de la agricultura salvadoreña. Pero también

hay dos sectores de rentas bajas o medias, que podrían llamarse de “transición”, y que en caso de que no sean apoyados con políticas agrícolas y agrarias específicas pueden engrosar el grupo de renta muy baja en el futuro. O, en caso contrario, pueden subir el escalón más alto. Para entender mejor la lógica de la agricultura salvadoreña, la Tabla 3 presenta una clasificación según el acceso al mercado:

Tabla 3

Tipología por forma de acceso al mercado

Clasificación	Forma de cálculo*	%
Productores comerciales	Vende más de 66.6 %	48,5
Productores en transición	33.3 % < Vende entre < 66.6 %	24,8
Productores subsistencia	Vende ≤ 33.3 %	26,7
Total		100,0

*Se clasifica de acuerdo con el porcentaje del valor vendido total en el valor producido total.

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016.

Este dato cambia un poco la impresión de la Tabla 2, en la cual se veía que el 80 % sería de total subsistencia. Se puede verificar que los agricultores/as familiares de El Salvador, a pesar de ser pobres, están fuertemente integrados al mercado. Casi 50 % de los agricultores familiares comercializan más del 66,6 % de su producción para poder satisfacer otras necesidades básicas de la familia. Es muy común ver agricultores/as que producen, por ejemplo, 80 quintales

de maíz por año; venden 50 quintales en los mercados locales y consumen los 30 quintales restantes. Hay, ciertamente, aquellos que producen tan poco que no tienen casi nada para vender. Serían esos que están como de real subsistencia, y que comprenden 26,7 % del total de los agricultores/as salvadoreños. La correlación entre los sistemas de producción y las categorías de renta serán discutidos más adelante. La Tabla 4 complementa lo ya discutido.

Tabla 4*Tipología por grado de especialización productiva*

Clasificación	Forma de cálculo*	%
Productores especializados	Producto principal más del 70 %	42,5
Productores semi-diversificados	Producto principal entre 30 % y 70 %	57,3
Productores diversificados	Producto principal menos del 30 %	0,2
Total		100,0

*Producto principal corresponde al producto con mayor valor producido de cada productor.

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016.

De forma coincidente con la anterior, se comprueba que los agricultores salvadoreños son bastante especializados. La tabla muestra que el producto principal en el 42,5 % de los casos representa más del 70 % del valor producido. Esto no significa que ese productor /a produzca solamente un producto, ya que en el 30 % restante habrá incidencia de otros, como frijol, sorgo, huerta, ganadería o cualquier otro.

Muy diversificados hay pocos, menos del 1 %. La mayor parte de los agricultores busca

tener un *cash crop* que rinda algún recurso monetario necesario para sus compras habituales de aquello que no produce en la finca y el resto de la tierra la dedica a plantar otros productos necesarios para complementar su dieta alimentaria. Esta estrategia es muy antigua y común entre los agricultores familiares, tanto en Centroamérica como en varios países de América Latina. Para conseguir una cierta productividad, los agricultores/as familiares necesitan usar insumos, como revela la Tabla 5.

Tabla 5*Tipología por nivel tecnológico*

Clasificación	Forma de cálculo*	%
Productores intensivos	costos > 50%	71,2
Productores semi-intensivos	30 % < costos entre <50 %	20,4
Productores baja intensidad	costos < 30%	8,5
Total		100,0

*Relación costos/venta total.

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016.

Como se puede observar, 71,2 % de los agricultores/as familiares gasta más del 50 % de lo que obtiene en la venta de sus productos con insumos, tales como fertilizantes, mano de obra o alquiler de tierra. Aunque estos datos serán desagregados posteriormente para verificar la real incidencia de cada uno de los insumos, se observa que una gran parte de los agricultores gasta bastante en fertilizantes químicos. Independientemente del juicio de valor que se tenga sobre la necesidad o no de este tipo de insumo, su uso abundante refleja una necesidad concreta de los productores, dada para la baja fertilidad de los suelos del país, que después de siglos de cultivos intensivos ha perdido su capacidad natural. Sin fertilizantes de alguna especie es casi imposible obtener una productividad básica que permita generar ingresos monetarios

para satisfacer algunas de las necesidades de la familia.

4.2 Agricultores no familiares

Como ya se ha expuesto, este grupo abarca los agricultores que usan más mano de obra contratada que mano de obra familiar (UTC>UTF). No se trata necesariamente de un grupo empresarial, sino, probablemente, de un grupo limítrofe con los familiares, con la única diferencia que, por motivos varios (edad, tamaño lote, etc.) la mano de obra familiar es insuficiente (puede ser que no tengan hijos), que los lleva a contratar empleados temporales o hasta permanentes para poder realizar todas o algunas de las tareas de la finca. En la Tabla 6 se pueden observar los ingresos monetarios líquidos de este grupo de agricultores.

Tabla 6

Tipología por ingresos monetarios

Clasificación	Forma de cálculo*	Valor Medio (\$)	%
Agricultura no familiar renta alta	$\text{Ing_neto} > \$ 5\,673.6$	24.345	3,1
Agricultura no familiar renta media	$\$ 2\,836.8 \leq \text{Ing_neto} \leq \$ 5\,673.6$	4.129	16,9
Agricultura no familiar renta baja	$\$ 1\,418.4 \leq \text{Ing_neto} < \$ 2\,836.8$	2.094	80,0
Total		10.189	100,0

*Se clasifica de acuerdo con el ingreso neto monetario total, calculado a partir de la suma del valor vendido total y del valor vendido patio.

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016.

Los datos de la Tabla 6 muestran que este grupo poco se diferencia del grupo de los agricultores familiares. Al comparar los datos de esta tabla con los datos de la Tabla 1 se verifica que no hay mucha diferencia en los valores de ingresos obtenidos. Los no familiares de renta alta tienen un 20 % más de

ingresos que los puramente familiares; y los de renta baja son muy parecidos a los anteriores, con la excepción de que los de renta muy baja se mezclan con los de renta baja. Antes de concluir algo más definitivo sobre este grupo deben ser analizadas otras variables, como las que se muestran en la Tabla 7.

Tabla 7*Tipología por nivel tecnológico*

Clasificación	Forma de cálculo*	%
Productores intensivos	costos/vende más de 50 %	53,2
Productores semi-intensivos	30 % < costos/vende entre < 50 %	23,4
Productores baja intensidad	costos/vende ≤ 30 %	23,4
Total		100,0

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016.

Contrariamente a lo esperado, el grupo de los no familiares es menos insumo intensivo que el de los familiares. El de los agricultores familiares, conforme se puede observar en la Tabla 5, tenía 71 % en la categoría de inten-

sivos, o sea, productores que gastan más del 50 % del valor de venta en insumos; mientras que en los no familiares este grupo representa 53,2 % del total. La Tabla 8 muestra el grado de especialización productiva.

Tabla 8*Tipología por grado de especialización productiva*

Clasificación	Forma de cálculo*	%
Productores especializados	Producto principal por más del 70 %	54,6
Productores semi-diversificados	Producto principal entre 30 % y 70 %	45,1
Productores diversificados	Producto principal por menos del 30 %	0,3
Total		100,0

*Producto principal corresponde al producto con mayor valor producido de cada productor.

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016.

Al comparar estos datos con la Tabla 4, se observa que los no familiares son ligeramente más especializados que los familiares. En el grupo de especializados de la Tabla 4 aparecen 42,5 % de los productores, mientras que en la Tabla 8 el grupo representa 54,6 % del total de los productores. Aunque desde el punto de vista conceptual los familiares y los no familiares pertenecen a tipos

distintos, por causa de la forma de gestión de la finca, las varias comparaciones efectuadas permiten afirmar que los dos grupos (familiares y no familiares) comparten características muy parecidas (niveles de ingresos semejantes, nivel tecnológico y de especialización también similares), por lo que pueden ser tratados de forma conjunta de ahora en adelante.

4.3 Cooperativas

La tercera de las tipologías enunciadas en el ítem metodológico de este artículo son las cooperativas agrarias existentes en

El Salvador, muchas de ellas creadas en el proceso de la reforma agraria de los años 80. En la Tabla 9 puede observarse la generación de ingresos de las mismas.

Tabla 9

Tipología por ingresos netos totales

Clasificación	Forma de cálculo*	Renta media (\$)	%
Renta alta	$X > \$ 50\,000$	653,971	46,4
Renta media	$\$ 10\,000 \leq X \leq \$ 50\,000$	27,525	18,8
Renta baja	$X < \$ 10\,000$	7,531	34,8
Total			100,0

*Se clasifica de acuerdo con la diferencia del valor vendido total menos los costos (X).

Nota. Elaboración propia con base en ENAPM, 2016-2017. DGEA-MAG.

Los datos de la ENAPM sobre cooperativas muestran una realidad que no es tan pesimista como sus críticos imaginaban, ni tan optimista como sus apoyadores suponían. Una buena parte de estas – 46,4 %- generan ingresos anuales mayores a USD 50 000.00 con un valor promedio de USD 653 971.00. En el otro extremo hay un grupo, también numeroso- 34,8 %- de cooperativas que

operan en déficit, o sea, están supuestamente quebradas o funcionan con subsidios gubernamentales. En el medio hay algunas en situación razonable, generando ingresos de USD 27 525.00. Queda por saber la relación que hay entre estos ingresos y el número de asociados a las cooperativas que fueron seleccionadas en la muestra.

Tabla 10

Tipología por nivel tecnológico

Clasificación	Forma de cálculo*	%
Intensivas	Costos/ Venta más de 50 %	52,3
Semi-intensivas	$30 \% < \text{Costos/Venta} < 50 \%$	19,8
Baja intensidad	Costos/Venta $\leq 30 \%$	27,9
Total		100,0

*Relación costos/venta (C/V).

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016-2017. DGEA-MAG.

En lo que se refiere al nivel tecnológico siguen el patrón de los agricultores antes analizados (familiares y no familiares). Las cooperativas, aunque su perfil productivo no

sea el mismo, por su composición, pueden ser consideradas como parte del sector de los familiares.

4.4 Empresas

Tabla 11

Tipología de empresas por nivel de ingresos netos totales

Clasificación	Forma de cálculo*	Renta media (\$)	%
Renta alta	$X > \$500\,000$	5 680 479.8	46,80
Renta media	$\$ 50\,000 \leq X \leq \$ 500\,000$	154 750.6	38,30
Renta baja	$X > \$500\,000$	78 842.5	34,8
Total		2 719 892.8	100,00

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016-2017. DGEA-MAG.

Se trata de una muestra de empresas seleccionada aleatoriamente en el país, que muestra resultados muy positivos en términos de ingresos. Se verifica que la mitad de las empresas obtiene ingresos netos de la orden de USD 5 680 000 por año, lo que las caracteriza como empresas exitosas, inclusive en comparación con empresas manufactureras del país.

Las demás se encuentran en nivel más bajo, ingresos entre USD 150 000 y USD 78 000, pero bastante significativos para la realidad rural salvadoreña.

4.5 Distribución de acuerdo con la participación relativa de los grupos de renta

Las tablas que siguen tratan de mostrar la importancia relativa de cada una de las tipologías antes analizadas, en lo que se refiere a números absolutos, participación en la renta total, superficie poseída, crédito distribuido y producción de los géneros alimenticios y de exportación del país. Cabe, en principio, prestar atención a la importancia numérica de cada tipo de productor en el sector agrario del país.

Tabla 12

Distribución del número de productores/as de acuerdo con su caracterización

TIPOLOGÍAS	%
Agricultura familiar	86,7
Agricultura no familiar	9,1
Cooperativa y asociaciones	2,9
Empresas	1,2
Entidades de gobierno	0,03
Total	100,0

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016-2017. DGEA-MAG.

Como ya se sabía, los agricultores familiares son absolutamente preponderantes en números absolutos. El sector comprende el 86,7 % del total de 395 588 de productores agropecuarios que había en El Salvador, de acuerdo con el último Censo Agropecuario realizado (2007/2008) (Cabrera Melgar, 2013). Es decir, suman aparentemente un total de 342 974 agricultores/as. Cabe señalar que porcentajes muy similares

aparecen en los datos de otros países latinoamericanos (Brasil, por ejemplo, tiene 87,9 % de sus agricultores en la categoría de agricultores familiares) (Guanziroli *et al.*, 2012). Sin embargo, cuando se calcula la participación de ese grupo en los ingresos netos totales agropecuarios, como muestra la Tabla 13, su contribución es menor.

Tabla 13

Porcentaje de participación en los ingresos totales netos agropecuarios

CARACTERIZACIÓN	%
Agricultura familiar	4,2
Agricultura no familiar	2,9
Cooperativa y asociaciones	23,7
Empresas	69,0
Entidades de gobierno	0,3
Total	100,0

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016-2017. DGEA-MAG.

Contrariamente a la tabla anterior, esta muestra, aparentemente, que la participación de la agricultura familiar en los ingresos netos totales es bastante pequeña: 4,2 %. Entretanto, si se considera que la agricultura no familiar, como se vio antes, es limítrofe a

la familiar, con características bastante similares, se podrían sumar los dos porcentajes: 4,2 + 2,9, dando así 7,1 %. Por otro lado, es sabido que las cooperativas también están compuestas mayoritariamente por agricultores familiares. De esa forma, sumando,

se puede llegar a un porcentaje bastante más importante: $7,1 + 23,7 \% = 30,8 \%$. Este valor también es bastante similar al observado en Brasil, donde $36,1 \%$ de la producción total del país proviene del sector de la agricultura familiar. Los otros sectores, sobre todo las empresas, generan la mayor

parte de los ingresos netos agropecuarios, 69% . Sin embargo, cuando se desagrega por rubros, es evidente que la agricultura familiar es responsable de la mayor parte de los alimentos básicos producidos en el país (ver Tabla 14).

Tabla 14

Participación porcentual de cada tipo de productor en la producción de cada uno de los principales rubros

RUBRO		AGRICULTURA FAMILIAR	AGRICULTURA NO FAMILIAR	COOPERATIVA Y ASOCIACIÓN	EMPRESAS	ENTIDAD DE GOBIERNO
Maíz		44,2	6,6	49,2	0,1	0,0
Frijol		75,4	11,6	3,5	0,0	9,4
Sorgo		67,1	12,9	8,1	0,0	11,8
Arroz		46,7	50,5	0,6	0,0	2,2
Hortalizas		29,7	19,4	8,8	40,4	1,7
Frutas		10,0	7,5	44,8	37,4	0,3
Caña de azúcar		0,4	1,8	32,2	65,5	0,1
Café		0,8	0,5	67,0	31,6	0,0
Cultivos agroindustriales		1,8	0,1	54,8	43,4	0,0
Forestales		42,4	2,3	52,5	1,4	1,3
Viveros		0,0	3,3	19,1	77,6	0,0
Pecuarios		9,2	21,0	20,8	48,0	1,0
Porcinos		0,2	0,1	0,0	99,3	0,3
Aves	Producción de huevos	0,1	0,0	2,6	97,2	0,0
	Producción de carne	4,8	1,1	4,9	89,1	0,0
Otras especies		25,9	11,9	47,2	15,0	0,0
Apicultura		27,9	16,4	38,2	17,3	0,2
Acuicultura		5,3	2,0	56,4	36,2	0,1
Producción patio		97	3,0	0,0	0,0	0,0
Total		4,2	2,9	23,7	68,9	0,3

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016-2017. DGEA-MAG.

Se verifica que la agricultura familiar (columna 1) contribuye con 75,4 % de la producción de frijoles, 67,1 % de sorgo, 44,2 % del maíz, 46,7 % del arroz y también de 29,7 % de las hortalizas; 27,9 % de la miel y 42,2 % de forestales. Una parte de las cooperativas está concentrada en maíz con 49,2 % de la producción de total, y otra parte en rubros comerciales, como frutas, caña de azúcar y café. Las empresas, aunque también producen esos productos, son más fuertes en la producción de carnes sobre todo de porcinos y aves, con fuerte incidencia en viveros (77,6 %). En suma, la producción de

maíz, alimento fundamental de la población salvadoreña, proviene o de agricultores familiares o de cooperativas, de la misma forma que frijoles y sorgo. En el caso de arroz hay una presencia significativa de los “no familiares”. Las Tablas 15 y 16 traen a luz alguna explicación para la variabilidad de ingresos entre las categorías antes analizadas.

En la tabla 15 se puede observar la diferencia que hay entre el área promedio poseída por los agricultores familiares (1,73 mz) y el área promedio de los otros segmentos de la agricultura salvadoreña.

Tabla 15

Superficie media de todos los productores

CARACTERIZACIÓN	SUPERFICIE MEDIA (MZ)
Agricultura familiar	1,73
Agricultura no familiar	12,39
Cooperativa y asociaciones	363,48
Empresas	523,65
Entidades de gobierno	181,00
Total	19,76

Nota. Elaboración propia con base en la ENAPM, 2016-2017. DGEA-MAG.

La primera gran diferencia se observa entre los agricultores familiares y los no familiares. Estos últimos, aunque no se diferencian mucho de los familiares, obtenían ingresos superiores a los familiares (familiares: USD 7 433.00 y no familiares: USD 10 189.00). Los no familiares tienen un área de 121,39 mz en promedio, mientras los familiares tienen apenas 1,73. Aunque la diferencia en tierra sea mucha mayor que la diferencia en ingresos se verifica que hay una clara correlación positiva entre tierra e ingresos. Con las cooperativas, aunque haya correlación positiva, nada se puede afirmar porque no se sabe, por ahora, el número medio de miembros de las cooperativas en cada categoría de ingresos.

La diferencia más clara y evidente se da entre las empresas y los agricultores familiares. Las empresas tienen un área media de 523,65 mz, mientras el área media de los agricultores familiares es de 1,73 mz. Esta diferencia también se manifiesta entre los ingresos promedios de los familiares (USD 7 433.00) y las empresas (USD 2 780 000.00). O sea, todos los datos permiten afirmar que hay correlación positiva entre tamaño de la tierra poseída e ingresos generados por la finca.

Expandiendo la muestra para el total, se nota que hay un contingente muy grande de agricultores en El Salvador (87,9 % de 395 000), en torno de 347 000 productores/as que tienen tierra de tamaño muy insuficiente para realizar sus tareas agrícolas y obtener

un ingreso razonable que permita vivir a la familia. En términos de comparaciones internacionales, se parece más con los países africanos que con los de Suramérica, lo que explica los niveles tan bajos de ingresos agrí-

colas de la mayor parte de los agricultores familiares. La Tabla 16 que sigue muestra la distribución del crédito entre los diferentes tipos de agricultores.

Tabla 16

Acceso al crédito

CARACTERIZACIÓN	Valor en porcentaje
Agricultura familiar	8.0
Agricultura no familiar	26.0
Cooperativa y asociaciones	51.0
Empresas	27.0
Entidades de gobierno	0.0

Nota. DGEA-MAG. ENAPM, 2016-2017.

La tabla muestra el porcentaje de agricultores que recibe crédito en relación con el total de su propio grupo. O sea, la tabla muestra que apenas 8 % de los agricultores familiares recibe crédito dentro del total de agricultores familiares y lo mismo con relación a los otros grupos. Queda evidente que existe relación directa entre crédito rural e ingresos medios de la finca. Son los agricultores más pobres los que reciben menos crédito, siendo que las otras categorías, de mayores ingresos, son abastecidas proporcionalmente con mayor número de beneficiarios de crédito. Resumiendo, puede decirse que alrededor de 32 000 agricultores reciben crédito agrícola en El Salvador, mientras que el resto carece de ese apoyo. Tanto la falta de tierra como de crédito explican las grandes diferencias de ingresos de las familias rurales de El Salvador.

5. Conclusiones

Antes de concluir, cabe señalar que el trabajo tiene una limitación por causa de que los últimos datos censitarios que fue posible analizar son del año 2017. Actualizarlos, con la aplicación de nuevos algoritmos, es una

tarea ardua que implicaría tener acceso a los microdatos de censos más actuales. Sin embargo, como se trata de variables estructurales, se supone que no debe haber habido grandes alteraciones en los perfiles de los productores.

A pesar de eso, los datos muestran de forma general una situación muy precaria de los agricultores, pero con variaciones importantes; es muy heterogénea. Existen agricultores más tecnificados, que obtienen recursos mayores y muchos agricultores familiares muy pobres que carecen de suficiente acceso a los capitales esenciales para desarrollar su forma de vida. La agricultura no es homogénea. Tiene diversos tipos de productores y lógicas de funcionamiento, que configuran cierta estructura, conducta y resultados. Es decir, hay heterogeneidad en el acceso a los recursos básicos, a los capitales, a la educación. Hay también diferentes sistemas de producción que generan rentabilidades diversas. Los agricultores familiares siguen estrategias diferenciadas de inserción en los mercados; algunos diversifican mientras otros se especializan en uno o dos productos apenas; siguen estrategias basadas en dife-

rentes sistemas de producción y también hacen uso diferenciado de tecnologías.

Dada la complejidad del asunto y de la necesidad de entender de forma diferenciada este sector, se ha desarrollado, en conjunto con la FAO, una metodología que permita captar esa heterogeneidad y, por lo tanto, facilita encontrar soluciones más adecuadas al problema de la pobreza rural.

- Especialización o diversificación de la producción para definir cuál es la estrategia que genera más ingresos en diferentes locales. Esto permite proponer políticas territoriales diferentes.
- Dividir entre agricultura comercial y de subsistencia para saber dónde direccionar determinadas políticas que permitan mejorar la inserción en el mercado como: caminos, almacenamiento, cooperativas, por ejemplo.
- Los diferentes niveles de ingresos líquidos monetarios están correlacionados con diferentes sistemas de producción y los agricultores tienden a elegir los que generan ingresos más altos. La correlación entre ingresos y producción de alimentos básicos puede estimular la producción orientada a la seguridad alimentaria.
- El nivel tecnológico utilizado puede ser convencional (con agroquímicos), o agroecológico, con tecnologías que se anticipen al cambio climático, con riego o sin riego, lo que debe ser correlacionado con los niveles de ingresos monetarios para saber qué tipo de tecnologías genera más ingresos y bienestar a los agricultores.

Los datos provenientes de las encuestas normales que se hacen en el país inducen a pensar en que hay grandes niveles de pobreza rural que no han sido superados en las últimas décadas. Sin embargo, los datos de los censos agrícolas no miden ingresos por productor; lo hacen por tipo de producción,

lo que no permite estimar ni la heterogeneidad de los diferentes tipos de productores ni la contribución específica que la actividad agrícola tiene o puede tener en superar los niveles mínimos de pobreza. Para ayudar a entender esta participación, el artículo aplica una metodología específica (diagnóstico de sistemas agrarios –DSA) y desarrolla algoritmos que permiten desagregar en tipologías y calcular los ingresos agrícolas de productores y productoras rurales del país. Como los datos de la ENAPM son agregados a nivel de producto y no de productor, fue necesario trabajar con algoritmos que permitiesen captar la realidad de los diferentes tipos de productores de acuerdo con las variables antes enunciadas.

Se han creado tipologías con base en los algoritmos que fueron preparados especialmente para el procesamiento de la ENAPM, 2016⁷. Al aplicar los algoritmos, se puede estimar en cuánto exactamente la agricultura contribuye a mejorar o no la situación de los agricultores, o sea, a comprender en qué medida la agricultura ayuda a superar o no la pobreza. Los ingresos monetarios ayudan a visualizar en qué grado estos agricultores generan sus ingresos con la venta de productos, en qué grado están, de hecho, integrados en la economía mercantil. Otros datos muestran la correlación entre los niveles de ingresos y el nivel tecnológico alcanzado; el grado de inserción en los mercados con el nivel de productividad, con el acceso al financiamiento y tamaño de la tierra que poseen.

De ese trabajo surgieron algunos datos que muestran las características de la agricultura salvadoreña y sobre todo del nivel de pobreza rural que existe en el país. Los datos muestran que hay una gran dispersión entre los cuatro grupos de renta: se observa la existencia de un grupo pequeño de agricultores familiares con ingresos monetarios

7 Estos algoritmos fueron exhaustivamente discutidos con los técnicos del DGEA y fueron procesados con uso programación en lenguaje CQL Server y Tableau.

bastante elevados, más de USD 20 000.00 al año, y en el otro extremo se verifica que hay un grupo muy grande de agricultores/as que obtienen bajísimos ingresos monetarios con la agricultura.

Aunque el panorama aparezca bastante pesimista, cabe destacar que hay en El Salvador un 2,3 % de agricultores (expandiendo al universo total, daría unos 9 000 agricultores/as) que trabajan predominantemente con la familia (no son empresarios) y que así consiguen obtener altos ingresos monetarios. Considerando que estos ingresos son netos de costos y que, además, los agricultores no pagan alquiler ni gastan mucho con alimentos, significa que generaban unos USD 1 600.00 por mes para mantener a sus familias e inclusive realizar inversiones en la finca.

En el otro extremo están los muy pobres, que generan USD 192.00 por año de renta monetaria, o sea, menos de USD 20.00 por mes. Obviamente, estos agricultores no pueden vivir de la agricultura, por restricción del factor tierra y financiamiento. Por tanto, deben trabajar afuera de sus fincas o recibir remesas del exterior. En esta conclusión debe destacarse el tema de la tierra. Se ha visto que hay gran diferencia entre el área promedio poseída por los agricultores familiares (1,73 mz) y el área promedio de los otros segmentos de la agricultura salvadoreña.

Se observa una primera gran diferencia entre los agricultores familiares y los no familiares. Estos últimos obtenían ingresos superiores (familiares: USD 7 433.00 y no familiares: USD 10 189.00). Los no familiares tienen un área de 121.39 mz en promedio, mientras los familiares tienen apenas 1.73. Aunque la diferencia en tierra sea mucha mayor que la diferencia en ingresos se verifica que hay una clara correlación positiva entre tierra e ingresos.

Con las cooperativas, aunque haya correlación positiva, nada se puede afirmar porque no se sabe, por ahora, el número

medio de miembros de las cooperativas en cada categoría de ingresos. La diferencia más clara y evidente se da entre las empresas y los agricultores familiares. Las empresas tienen un área media de 523.65 mz, mientras el área media de los agricultores familiares es de 1,73 mz. Esta diferencia también se manifiesta entre los ingresos promedios de los familiares (USD 7 433.00) y las empresas (USD 2 780 000.00). Es decir, todos los datos permiten afirmar que hay correlación positiva entre tamaño de la tierra poseída y los ingresos generados por la finca. Expandiendo la muestra para el total, se nota que hay un contingente muy grande de agricultores en El Salvador (87,9 % de 395 000), en torno de 347 000 productores/as que tienen tierra de tamaño muy insuficiente para realizar sus tareas agrícolas y obtener un ingreso razonable que permita vivir a la familia. En términos de comparaciones internacionales, se parece más con los países africanos que con los suramericanos, lo que explica los niveles tan bajos de ingresos agrícolas de la mayor parte de los agricultores familiares.

Referencias

- Banco Mundial. (2024). *Evaluación de la pobreza y de la equidad en El Salvador*. Banco Mundial.
- Baumeister, E. (2013) *Concentración de tierras y seguridad alimentaria en Centroamérica*. International Land Coalition.
- Bélières, J.-F., Bonnal, P., Bosc, P.-M., Losch, B., Marzin, J. y Sourisseau, J.-M. (2014). *Les agricultures familiales du monde: Définitions, contributions et politiques publiques*. CIRAD; AFD. https://agritrop.cirad.fr/574772/1/document_574772.pdf
- Cabrera Melgar, O. (2013). *Evolución de la Agricultura Familiar en El Salvador*. RIMPSP; PRISMA.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2021). *La estructura agraria y*

el campesinado en El Salvador, Guatemala y Honduras. CEPAL.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2013). *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*, 2014. IICA. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0879e5ac-b0ee-4c5a-bedf-4072604b4716/content>
- Davidova, S. y Thomson, K. (2013). *Family farming: A Europe and Central Asia perspective (Background Report for Regional Dialogue on Family Farming)*. FAO.
- Digestyc. (2015). *Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples 2014 de El Salvador*. Dirección General de Estadísticas y Censos.
- Dufunier, M. (2004). *Agricultures et paysanneries des tiers mondes*. Karthala.
- Edelman, M. (2013). *What is a peasant? What are the peasantries? Intergovernmental Working Group on a United Nations Declaration on the Rights of Peasants and Other People Working in Rural Areas*. Geneva.
- Food and Agriculture Organization e Instituto Nacional de Colonización y Reforma Agraria. (1999). *Diagnóstico de Sistemas Productivos*. MDA. FAO; INCRA.
- Graub, B. (2014). *The State of Family Farmers in the World: Global Contributions and Local Insights for Food and Nutrition Security and Sustainable Development*. FAO.
- Guanziroli, C., Buainain, A., Sabbato, A. (2013). Family farming in Brazil: evolution between the 1996 and 2006 agricultural censuses. *The Journal of Peasant Studies*, 40(5), 817-843. <https://doi.org/10.1080/03066150.2013.857179>
- Guanziroli, C. E., Buainain, A. M. y Di Sabbato, A. (2012). Dez Anos de Evolução da Agricultura Familiar no Brasil: (1996 e 2006). *Revista de Economia e Sociologia Rural (RESR)*, 50(2), 349-368. <https://doi.org/10.1590/S0103-20032012000200009>
- Guanziroli, C. E. y Di Sabbato, A. (2014). Existe na agricultura brasileira um setor que corresponde ao “family farming” americano? *Revista de Economia E Sociologia Rural*, 52(1), 85-104, 2014. <https://doi.org/10.1590/S0103-20032014000600005>
- Guanziroli, C. E. y Vinchon, K. (2019). Agricultura familiar nas regiões serrana, norte e noroeste fluminense: determinantes do processo de geração de renda. *Revista de Economia e Sociologia Rural (RESR)*, 57(3), 353-367. <http://dx.doi.org/10.1590/1806-9479.2019.186584>
- Hurtado, A. (2002). *Plano Regional De Desenvolvimento Sustentável. Contribuição ao Debate do CNDRS sobre Estratégias de Desenvolvimento Rural Sustentável*. INCRA/ FAO.
- MacDonald, J. M. (2014). *Family Farming in the United States*. Economic Research Service-U.S. Department of Agriculture. <https://www.ers.usda.gov/amber-waves/2014/march/family-farming-in-the-united-states>
- Mazoyer, M. (2009). *Dinâmica e Diferenciação de Sistemas Agrários com Laurence Roudart e Lovois Miguel*. Editora da UFRGS.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (s. f.). *Encuesta Nacional Agropecuaria de Propósitos Múltiples-ENAPM, 2016-2017*. DGEA-MAG.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2015). *Estrategia ambiental de mitigación y adaptación al cambio climático del sector agropecuario, forestal, pesquero y acuícola*. MAG.

OXFAM. (2016). *Tierra, poder y desigualdad en América Latina* [borrador no publicado].

WAW-FAO. (2017). *World Agriculture Watch framework: Methodology for monitoring structural changes in agriculture*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.