



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO
DIRECCIÓN DE CENTROS REGIONALES UNIVERSITARIOS
MAESTRÍA EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

**LA AGRICULTURA DE CONTRATO EN LA
PRODUCCIÓN DE TRIGO EN TLAXCALA**

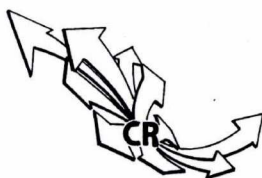
TESIS

QUE COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

PRESENTA:

JORGE AGUILAR AVILA



Chapingo, Estado de México, Marzo del 2000

BIBLIOTECA CENTRAL U. A. CH

927801



DIRECCION ACADEMICA
DEPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES
OFICINA DE EXAMENES PROFESIONALES

LA AGRICULTURA DE CONTRATO EN LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN TLAXCALA.

Tesis realizada por **Jorge Aguilar Avila** bajo la dirección del Comité Asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRO EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL

DIRECTOR:



Dr. VINICIO HORACIO SANTOYO CORTÉS

ASESOR:



Dr. MANUEL ANGEL GÓMEZ CRUZ

ASESOR:



M.C. JORGE DUCH GARY.

LA AGRICULTURA DE CONTRATO EN LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN TLAXCALA.

El jurado que revisó y aprobó el examen de grado de **Jorge Aguilar Avila**, autor de la presente tesis de Maestría en Ciencias en Desarrollo Rural Regional estuvo constituido por:

PRESIDENTE:



Dr. VINICIO HORACIO SANTOYO CORTÉS

ASESOR:



Dr. MANUEL ANGEL GÓMEZ CRUZ

ASESOR:



M.C. JORGE DUCH GARY

Dedicatoria

A mis abuelos, Celso Avila Hernández y Merced Castillo Hernández, por todas las atenciones, cuidados y consejos que me han brindado siempre.

A mis padres, Jorge y Delia, por su buen ejemplo y apoyo incondicional.

A mi esposa Leticia y mi hija Mitzi, por su cariño y comprensión.

A mis hermanas Delia Flor, Miriam e Yvonne, por su apoyo en todo momento.

A mi tía Angeles y su apreciable familia.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Autónoma Chapingo, por la oportunidad otorgada para mi formación profesional, tanto en Licenciatura como en el posgrado.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), por el apoyo financiero en mis estudios de la Maestría en Ciencias en Desarrollo Rural Regional.

Al Dr. Vinicio Horacio Santoyo Cortés, por su dirección, consejos, enseñanzas, material bibliográfico proporcionado y apoyo para el logro de la presente investigación, muchas gracias.

Al Dr. Manuel Angel Gómez Cruz, por su tiempo, paciencia y acertadas sugerencias para el logro del presente trabajo.

Al M.C. Jorge Duch Gary, por el apoyo y aportes recibidos.

A los productores, dirigentes de organizaciones, personal del FIRA Agencia Tlaxcala, personal de Industrial Harinera la Asunción S. A. de C. V, por las facilidades otorgadas para realizar el trabajo de campo, entrevistas y encuestas.

A la Agencia Española de cooperación Internacional, por haber hecho posible mi estancia académica en la Universidad de Santiago de Compostela, que fue importante para adquirir nuevas experiencias relacionadas con el desarrollo rural.

Al Dr. Mario Ramírez Rancaño, del Instituto de Investigaciones Sociales, por el valioso material bibliográfico proporcionado, y por sus consejos.

DATOS BIOGRÁFICOS

Jorge Aguilar Avila, hijo de Jorge Aguilar Juárez y Delia Avila Castillo, es el primero de cuatro hermanos, nació el 25 de abril de 1969 en el Distrito Federal y fue trasladado a la edad de un año por sus abuelos paternos a provincia, a la comunidad de La Magdalena Cuextotitla, Municipio de Españita Tlaxcala, siendo este uno de los motivos que dieron origen a su cariño por la vida rural. Sus primeras letras fueron aprendidas al lado de su abuelo Celso, ingresando al tercer grado de primaria en el año de 1978, en la Escuela Primaria Rural Federal "Melchor Ocampo", en la comunidad ya citada. La secundaria fue cursada en San Francisco Mitepec (1981-1984), en la "Escuela Secundaria Técnica Número 15" y el Bachillerato en el "C. B. T. a. No. 162" (1984-1987), en Francisco I Madero, Tlaxcala, ingresando a la Universidad Autónoma Chapingo en el año de 1987, culminando los estudios de Ingeniero Agrónomo Especialista en Zootécnica en 1992, obteniendo el grado con la tesis "Análisis de la comercialización de ganado en el Mercado de Tepeaca, Puebla". Fue miembro del cuadro de honor entre 1988 y 1992 y realizó una estancia académica en la Universidad de Camagüey, Cuba, en junio de 1992.

En 1993 ingresa a trabajar en la Coordinación de Desarrollo Rural Regional del Gobierno del Estado de Tlaxcala, teniendo a cargo la oficina de proyectos. En el año de 1994 inicia su labor en la Unión de Ejidos de la Zona Poniente del Estado de Tlaxcala, como asesor técnico externo, obteniendo la Clave FIRA para prestar asistencia técnica en 1996, y en el mismo año obtiene la Clave de Evaluador de Proyectos para el "Fondo Nacional de Empresas en Solidaridad". En 1997 ingresa a la Maestría en Ciencias en Desarrollo Rural Regional, en la Universidad Autónoma Chapingo, terminando los créditos en 1999. A recibido diversos Cursos por parte de FIRA, SAGAR y FONAES y en el año de 1999 tuvo la oportunidad de realizar una estancia académica en la Universidad de Santiago de Compostela, Galicia España, en donde estudió las estrategias de los productores rurales ante la globalización, dictando además varias conferencias sobre el sector agropecuario mexicano y su inserción en el TLCAN.

Entre 1998 y 1999, ha sido instructor en los Diplomados de "Desarrollo Rural Sostenible" y "Agronegocios", organizados por la Universidad Autónoma Chapingo, dirigidos a personal de la SAGAR. También a impartido el curso sobre "Evaluación de Proyectos Agropecuarios" a técnicos del PEAT. Actualmente colabora como asesor técnico de la Unión de Ejidos de la Zona Poniente del Estado de Tlaxcala, en el marco del "Programa de Fomento a las Empresas Comercializadoras del Sector Social", siendo también socio fundador del despacho "Asesoría para el Desarrollo Rural Sustentable S. C", formado con tres compañeros de la maestría.

RESUMEN

JORGE AGUILAR AVILA

La agricultura de contrato en la producción de trigo en Tlaxcala

Marzo del 2000

(Bajo la dirección de: Dr. Vinicio Horacio Santoyo Cortés)

Se estudió el Programa de Agricultura de Contrato para la Producción de Trigo en Tlaxcala (PACT), analizando algunos de sus efectos en la producción, organización de productores, financiamiento y comercialización de trigo de temporal, revisándose diversos documentos y aplicando una encuesta por muestreo a agricultores participantes, citándose a continuación los principales hallazgos. 1).- Entre 1993 y 1997 fueron financiados 469 productores, con 10331 ha en 21 Municipios, existiendo una gran heterogeneidad de los participantes; variaron desde agricultores con 1 ha hasta con 400 ha. 2).- Se identificaron tres esquemas de funcionamiento: asociación en participación (1993, 1994 y 1995), financiamiento bancario por medio de una paraфинanciera (1996) y crédito de semilla con pago a cosecha (1997, 1998 y 1999). 3) Los apoyos financieros del PACT se encaminaron al pago de insumos y servicios; las brechas tecnológicas existentes en la región permitieron que los paquetes tecnológicos aplicados tuvieran efectos benéficos. 4).- La compra directa de trigo por parte de la agroindustria ocasionó una mejora en los niveles de precios comparados con el mercado tradicional.

PALABRAS CLAVE: agricultura de contrato, financiamiento rural, organización de productores producción de trigo.

ABSTRACT

JORGE AGUILAR AVILA

THE CONTRACT FARMING IN THE WHEAT PRODUCTION IN TLAXCALA

March, 2000

(Under direction of: Dr. Vinicio Horacio Santoyo Cortés)

This paper analyzes the main effects of The Contract Farming for the Wheat Production in Tlaxcala (PACT), in the production, organization of farmers, financing and marketing of rainy wheat, by means of reviewing program documents and applying an survey to participant farmers, listing the main discoveries next 1) between 1993 and 1997, 469 producers were financed, with 10331 ha in 21 Municipalities, being the range of variation of the growing area per farmer among 1 ha and 400 ha. 2). three basic outlines of operation were identified: a kind of join-venture between the industry and farmer (asociación en participación) in 1993, 1994 and 1995; bank financing by means of a administrating company of credit (paraфинanciera) in 1996; and seed credit with payment to crop in 1997-1999. 3) The financing has been used for the payment of inputs and services; the existent technological breaches in the region allowed that the applied technological packages had beneficent effects. 4) the wheat marketing in direct form on the part of the agri-industry in the region causes an increase of prices compared with the traditional market.

Keywords: contract farming, rural financing, organization of farmers, wheat production.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
ANTECEDENTES	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	5
OBJETIVOS GENERALES	7
OBJETIVOS PARTICULARES.....	7
HIPÓTESIS	8
METODOLOGÍA	9

CAPÍTULO I. MARCO CONCEPTUAL DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO..... 11

1.1.- LA SUBORDINACIÓN DE LA AGRICULTURA POR LA AGROINDUSTRIA	11
1.2.- ANTECEDENTES DE LA AGRICULTURA DE CONTRATO	17
1.3.-EL CONCEPTO DE AGRICULTURA DE CONTRATO	19
1.4.- ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LA AGRICULTURA DE CONTRATO.....	21
1.4.1.- <i>Ventajas para la agroindustria</i>	22
1.4.2.- <i>Ventajas para el productor</i>	22
1.4.3.- <i>Problemas y riesgos para la agroindustria</i>	23
1.4.4.- <i>Problemas y riesgos para el productor</i>	24
1.5.- ASPECTOS JURÍDICOS DE LA AGRICULTURA DE CONTRATO.....	24
1.6.- PRINCIPALES MODALIDADES DE LA AGRICULTURA DE CONTRATO.....	28
1.6.1.- <i>Contrato de compraventa o producción bajo contrato</i>	29
1.6.2.- <i>La asociación en participación</i>	32

CAPÍTULO II. LA ORGANIZACIÓN DE LOS AGRICULTORES TLAXCALTECAS EN EL CONTEXTO NACIONAL35

2.1.- LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS EN MÉXICO.....	35
2.2.- CLASIFICACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES AGRARIAS EN MÉXICO.....	41
2.3.- LA REFORMA AGRARIA Y LA INDUSTRIALIZACIÓN TARDÍA EN TLAXCALA	44
2.3.1.- <i>El auge del sistema hacendario en Tlaxcala</i>	44
2.3.2.- <i>La Revolución Mexicana y el Reparto Agrario en Tlaxcala</i>	46
2.3.3.- <i>La oligarquía hacendaría y la Reforma Agraria tardía</i>	50
2.3.4.- <i>La industrialización tardía en Tlaxcala</i>	55
2.3.5.- <i>Algunos saldos de la Reforma Agraria en Tlaxcala</i>	58

2.4.- LAS ORGANIZACIONES DE AGRICULTORES EN TLAXCALA	63
2.4.1.- <i>Las Organizaciones reivindicativas</i>	63
2.4.2.- <i>Las Organizaciones económicas</i>	67
2.5.- MOVILIZACIONES DE PRODUCTORES TRIGUEROS EN TLAXCALA	71
 CAPÍTULO III. EL FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN TRIGUERA EN MEXICO Y TLAXCALA	78
3.1.- ANTECEDENTES DEL FINANCIAMIENTO RURAL EN MÉXICO	78
3.2.- LA REFORMA DEL SISTEMA FINANCIERO RURAL Y ALGUNAS CONSECUENCIAS.....	81
3.3.- LAS PARAFINANCIERAS COMO OPCIÓN AL FINANCIAMIENTO RURAL.....	87
3.4.- EL CRÉDITO Y EL SEGURO AGRÍCOLA EN TLAXCALA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS	89
3.5.- EL FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN TLAXCALA	98
 CAPÍTULO IV. LA PRODUCCIÓN TRIGUERA DE TLAXCALA EN EL CONTEXTO NACIONAL.....	101
4.1.- IMPORTANCIA DE LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN MÉXICO	101
4.2.- ZONAS PRODUCTORAS DE TRIGO EN MÉXICO	105
4.3.- IMPORTANCIA DEL CULTIVO DE TRIGO EN EL ESTADO DE TLAXCALA.	109
 CAPÍTULO V. EL CONTEXTO MUNDIAL Y NACIONAL DE LA COMERCIALIZACIÓN DE TRIGO EN TLAXCALA.....	113
5.1.- EL COMERCIO DE TRIGO A NIVEL MUNDIAL	113
5.2.- LA POLÍTICA MEXICANA EN EL COMERCIO DE GRANOS BÁSICOS.....	121
5.3.- LA POLÍTICA DEL GOBIERNO MEXICANO EN EL COMERCIO DEL TRIGO	127
5.4.- OFERTA Y DEMANDA DE TRIGO EN MÉXICO	130
5.5.- EL COMERCIO DE TRIGO EN TLAXCALA.....	135
5.5.1.- <i>Los intermediarios ¿un mal necesario?</i>	139
 CAPÍTULO VI. AGRICULTURA DE CONTRATO EN EL CULTIVO DE TRIGO EN TLAXCALA	144
6.1.- ANTECEDENTES	144
6.2.- UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PACT	147
6.3.- MODELOS DE OPERACIÓN DEL PACT	150
6.4.- LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES EN EL PACT.....	155
6.4.1 <i>Organizaciones y grupos de trabajo participantes</i>	155
6.4.2.- <i>La promoción del PACT</i>	158
6.4.3.- <i>La organización de productores ¿coyuntura o permanencia?</i>	161
6.4.4.- <i>Perfil de los productores participantes</i>	163

6.4.5.-¿Contribuye el PACT a la consolidación de las organizaciones participantes?.....	165
6.5.-EL PACT Y EL FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN TLAXCALA	166
6.5.1.-El PACT bajo el esquema de asociación en participación.	166
6.5.2.-El PACT con financiamiento bancario	170
6.5.3.- El PACT con financiamiento empresarial.	176
6.5.4.-Estructura básica del costo de producción y del financiamiento.	176
6.5.5.- Experiencia de los agricultores en esquemas de financiamiento similares al PACT.....	178
6.5.6.-La oportunidad en las ministraciones.....	180
6.5.7.- Recursos complementarios al PACT.....	181
6.5.8.- Saldos del financiamiento en el PACT.....	183
6.6. UN ESQUEMA DE PRODUCCIÓN CON ALTA TECNOLOGÍA EN INSUMOS	186
6.6.1.- La semilla.....	187
6.6.2.- El fertilizante.....	190
6.6.3.- Agroquímicos.	191
6.6.4.- Asistencia técnica.....	192
6.6.5.- El impacto en los rendimientos.....	196
6.6.6.-Un esquema de producción alto en insumos con algunos efectos benéficos.....	197
6.7.-EL PACT Y EL COMERCIO DE TRIGO EN TLAXCALA.....	198
6.7.1.- Impacto del PACT en el comercio regional del trigo.	201
6.7.2.- El PACT ¿mecanismo eficaz para articular la cadena de producción del trigo?.....	204
6.8.- SOSTENIBILIDAD DEL PACT.....	205
CONCLUSIONES.....	213
BIBLIOGRAFIA.....	219
ANEXOS	226

LISTA DE CUADROS

CUADRO 1. PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, POR SECTORES EN EL ESTADO DE TLAXCALA (1900-1995).....	57
CUADRO 2. ESTRATIFICACIÓN DE LOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS EN MÉXICO Y TLAXCALA (1982)	61
CUADRO 3. UNIDADES DE PRODUCCIÓN RURALES Y SUPERFICIE DE LABOR EN TLAXCALA (1991)	62
CUADRO 4. SUPERFICIE HABILITADA Y NÚMERO DE HABILITADOS POR INSTITUCIÓN EN TLAXCALA ENTRE 1992 Y 1996 (SÓLO CRÉDITOS DE AVÍO)	94
CUADRO 5. SUPERFICIE COSECHADA Y PRODUCCIÓN DE LOS PRINCIPALES GRANOS EN MÉXICO (1993-1998)	103
CUADRO 6. SUPERFICIE COSECHADA Y PRODUCCIÓN DE TRIGO DE LOS PRINCIPALES ESTADOS EN MÉXICO (1993-1998).....	107
CUADRO 7. SUPERFICIE COSECHADA Y PRODUCCIÓN ESTATAL DE LOS PRINCIPALES GRANOS (1992-1997).....	109
CUADRO 8. CLASIFICACIÓN DE LAS VARIEDADES DE TRIGO EN BASE AL TIPO DE GLUTEN	133
CUADRO 9. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INDUSTRIA HARINERA MEXICANA	134

CUADRO 10. SUPERFICIE DE TRIGO SEMBRADA EN EL PAC EN TEMPORAL POR IHLASA (HECTÁREAS)	145
CUADRO 11. MUNICIPIOS, NÚMERO DE PARTICIPANTES Y SUPERFICIE EN EL PACT ENTRE 1993 Y 1997	148
CUADRO 12. PERFIL DE LAS ORGANIZACIONES PARTICIPANTES EN EL PACT DE 1993 A 1997	156
CUADRO 13. TIPO DE CONVENIO Y ALGUNAS CARACTERÍSTICAS EN EL PACT	159
CUADRO 14. IMPORTANCIA DE LOS INVOLUCRADOS EN LA PROMOCIÓN DEL PACT	160
CUADRO 15. TASA DE PERMANENCIA EN EL PACT. 1993-1997	161
CUADRO 16. POSICIÓN DE LOS AGRICULTORES ANTE LA ORGANIZACIÓN POR MEDIO DE LA CUAL PARTICIPARON EN EL PACT	162
CUADRO 17. PERFIL DEL PRODUCTOR PARTICIPANTE EN EL PACT POR EL TIPO DE TENENCIA DE LA TIERRA	164
CUADRO 18. EDAD PROMEDIO DEL PRODUCTOR Y TIEMPO DEDICADO A LA AGRICULTURA	164
CUADRO 19. REPARTO DE UTILIDADES EN EL PACT; PERIODO 1993-1995	168
CUADRO 20. INCREMENTO EN EL PRECIO DE INSUMOS EN EL PACT 1996	175
CUADRO 21. COMPONENTES DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN EN EL PACT	177

CUADRO 22. EXPERIENCIA DE LOS PARTICIPANTES EN EL PACT EN OTROS ESQUEMAS DE AGRICULTURA POR CONTRATO	178
CUADRO 23. VALORACIÓN DEL PACT EN RELACIÓN CON OTROS ESQUEMAS	179
CUADRO 24. PERCEPCIÓN CUALITATIVA DE LA EFICIENCIA DEL PACT CON DIFERENTES ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO	180
CUADRO 25. OPORTUNIDAD EN LA ENTREGA DE LOS INSUMOS.....	181
CUADRO 26. PERCEPCIÓN CUALITATIVA DEL PRECIO DE LOS INSUMOS	181
CUADRO 27. FUENTE DE INGRESOS COMPLEMENTARIOS DE LOS PARTICIPANTES EN EL PACT.....	182
CUADRO 28 FUENTES FINANCIERAS DE LOS AGRICULTORES PARTICIPANTES EN EL PACT EN CICLOS ANTERIORES	183
CUADRO 29. PERFIL DE LOS PRODUCTORES CON CARTERA VENCIDA EN EL PACT.....	184
CUADRO 30. ORGANIZACIÓN Y CARTERA VENCIDA EN EL PACT.....	185
CUADRO 31. CARACTERÍSTICAS DE INSUMOS Y SERVICIOS EN EL PACT.....	188
CUADRO 32. SITUACIÓN DE LA ASISTENCIA TÉCNICA EN EL PACT.....	195
CUADRO 33.- VOLÚMENES DE TRIGO ACOPIADO EN EL PACT Y PRODUCCIÓN ESTATAL (1993-1996)	199

CUADRO 34. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN ANTES DEL PACT (%).....	202
CUADRO 35. MEJORÍA EN LOS PRECIOS PAGADOS POR LA AGROINDUSTRIA (%)	203
CUADRO 36.- PERCEPCIÓN DEL PRODUCTOR SOBRE LA RECEPCIÓN Y LAS NORMAS DE CALIDAD EXIGIDAS POR LA AGROINDUSTRIA (%)	203
CUADRO 37. MOTIVOS POR LOS CUALES PARTICIPÓ EN EL PACT	207
CUADRO 38 ESQUEMAS ALTERNATIVOS EN LOS QUE ESTARÍA DISPUESTO A PARTICIPAR	211

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. SUPERFICIE FINANCIADA POR BANRURAL ENTRE (1987-1997).....	83
FIGURA 2. PARTICIPACIÓN DE LA BANCA COMERCIAL Y DE DESARROLLO EN EL FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO (1985-1995)	84
FIGURA 3. SUPERFICIE TOTAL ACREDITADA Y PARA TRIGO (1981 Y 1997).....	99
FIGURA 4. TENDENCIA NACIONAL EN LA PRODUCCIÓN Y EN LA SUPERFICIE COSECHADA DE TRIGO (1960-1998).....	104
FIGURA 5. EVOLUCIÓN EN EL RENDIMIENTO POR HA EN TRIGO A NIVEL NACIONAL (1925-1998).....	105
FIGURA 6. PROPORCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE TRIGO QUE SE PRODUCE BAJO RIEGO Y TEMPORAL (1970-1998)	106
FIGURA 7. EVOLUCIÓN EN LA SUPERFICIE COSECHADA DE TRIGO EN TLAXCALA (1960-1996).....	110
FIGURA 8. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN LA SUPERFICIE DE TRIGO COSECHADA A NIVEL NACIONAL POR PARTE DE LOS CINCO PRINCIPALES ESTADOS Y DE TLAXCALA (1985-1997).....	111
FIGURA 9. PRODUCCIÓN, CONSUMO Y RESERVAS DE TRIGO A NIVEL MUNDIAL (1993-1997).....	114
FIGURA 10. VOLUMEN DE IMPORTACIÓN DE ALGUNOS GRANOS BÁSICOS (1985-1996).....	124

FIGURA 11. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE CONASUPO EN EL VOLUMEN TOTAL DE COMPRAS DE TRIGO (1970-1992).....	128
FIGURA 12. PRODUCCIÓN, IMPORTACIÓN Y CONSUMO NACIONAL APARENTE DE TRIGO EN MÉXICO (1985-1996)	131
FIGURA 13. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES EN EL CONSUMO NACIONAL APARENTE DE TRIGO (1985-1996).....	132
FIGURA 14. PRINCIPALES CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL TRIGO EN TLAXCALA.....	142
FIGURA 15. SUPERFICIE DE TRIGO TOTAL Y EN EL PACT SEMBRADA EN TLAXCALA.....	147
FIGURA 16. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL PACT	149
FIGURA 17. ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL PACT EN 1993 Y 1994	151
FIGURA 18. ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL PACT EN 1995	152
FIGURA 19. ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL PACT EN 1996	153
FIGURA 20. ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DEL PACT DE 1996 A 1999	154
FIGURA 21. SUPERFICIE PROMEDIO POR PRODUCTOR EN EL PACT (1993-1997) ...	157
FIGURA 22. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL TRIGO DENTRO DEL PACT.....	201

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Desde finales de la década de los sesenta, el sector agropecuario mexicano ha atravesado por diversos periodos de crisis, las cuales han variado en intensidad, pero se han acentuado más en el sector agrícola productor de granos básicos. Los efectos de estas crisis han variado en forma, magnitud y periodos de recurrencia de acuerdo a lo equivocadas que hayan sido las políticas gubernamentales y a la influencia de lo que acontece en la economía mundial, sobre todo en los aspectos de precios en el mercado internacional de los productos alimenticios, formas de proteccionismo de los países desarrollados y las tasas de interés del sistema bancario norteamericano.

A la par de la situación antes expuesta, nuestro país ha estado inmerso en un proceso de transformación estructural, tendiente a delimitar un nuevo modelo de acumulación e inserción internacional, como respuesta a los cambios técnico-productivos operados en el mundo.

Para Teubal (1998. p. 28), muchos de los fenómenos que han traído los ajustes macroeconómicos a nivel mundial, y que se agudizaron en las dos últimas décadas, reflejan la intensificación del dominio del capital sobre el agro, en el marco de un proceso capitalista crecientemente globalizado, tales como:

el incremento del trabajo asalariado, la precarización del empleo rural, la multiocupación, la expulsión de pequeños y medianos productores del sector, las continuas migraciones campo-ciudad o a través de las fronteras, la creciente orientación de la producción agropecuaria hacia los mercados, la articulación de los productores agrarios a los complejos agroindustriales en las que predominan las decisiones de núcleos de poder vinculados a grandes empresas transnacionales o transnacionalizadas y la conformación en algunos países de los llamados pool de siembra.

Por su parte, Friedmann, citado por Teubal (1998. p. 44), argumenta que el proceso de globalización en la etapa actual impulsa ajustes estructurales que favorecen a núcleos de poder vinculados con grandes complejos agroindustriales, a nuevos intereses financieros que consideran al campo un ámbito para sus inversiones y a actividades de producción articuladas a complejos exportadores orientados al mercado mundial, pero fundamentalmente en áreas que no compiten con las exportaciones de los países centrales.

La reestructuración productiva del sector agrícola tiene como marco general una nueva estructura del mercado de productos, que a decir de Lara y C. de Grammont (1999. pp: 35-36) se caracteriza actualmente por una importante segmentación resultado del nuevo orden internacional y de las nuevas funciones de la agricultura. De un lado se mantiene la demanda de alimentos para el consumo masivo interno y de materias primas para la industria nacional o para las transnacionales dedicadas al procesamiento de productos, y por otro lado se genera una demanda de productos nuevos, de gran calidad, sanos y claramente identificables.

En este proceso de transformación, la búsqueda de formas más flexibles de producción, encaminadas a adaptarse al cambio en los patrones de consumo, pone de manifiesto la importancia de incorporar innovaciones en materia de organización. En el sistema agroalimentario, una expresión de estas innovaciones se presenta en la forma en que los operadores de la industria o de la distribución se relacionan con los proveedores de la materia prima agropecuaria.

Muñoz y Santoyo (1996. pp: 35-36) argumentan que la política de estabilización y ajuste, iniciada en el periodo 1982/1988 en nuestro país, privilegió objetivos macroeconómicos, como el control de la inflación y la estabilidad del tipo de cambio, a fin de favorecer un flujo creciente de capitales externos, siendo los ejes básicos de esta política: la apertura comercial, la desincorporación de empresas paraestatales y retiro de subsidios y la sobrevaluación de la tasa de cambio real.

Otros factores que han sido decisivos en el desarrollo reciente del campo mexicano son la liberalización de precios de garantía para productos de la canasta básica y el cada vez más difícil proceso para el otorgamiento de créditos basados en el factor riesgo-campo visualizado por el sistema bancario.

Es indudable que el desplome de la rentabilidad del sector agropecuario mexicano ha provocado una descapitalización progresiva de este, la cual se manifiesta en una continua reducción de los volúmenes de producción de alimentos. Así mismo, la apertura comercial unilateral, la privatización de empresas paraestatales, la creciente importación de productos agroalimentarios

y la sobrevaluación del peso mexicano frente al dólar estadounidense han provocado una mayor dependencia de las importaciones agropecuarias.

Según Torres (1998. p. 1), en el año de 1998 las importaciones de granos básicos por parte de nuestro país fueron del orden de los 16 millones de toneladas, cifra que representa un poco más del 40% del consumo nacional de estos productos. Los menores precios prevalecientes en el mercado internacional han incentivado a las agroindustrias (dependientes de estas materias primas) a ligarse más al mercado externo para lograr un abasto barato, lo que trae consigo la desarticulación de las cadenas productivas.

No obstante, la necesidad de ofrecer productos con la calidad, cantidad, precio y oportunidad requeridos por el mercado, ocasiona a los comerciantes e industriales una serie de problemas en el abasto de materias primas agropecuarias, obligándolos frecuentemente a impulsar vínculos crecientes con la producción primaria.

Los vínculos pueden establecerse mediante varios esquemas, entre los que se pueden mencionar: la participación directa en la producción primaria vía renta o compra de tierras, el establecimiento de una producción bajo contrato con los agricultores, la asociación con productores primarios compartiendo costos, riesgos y beneficios, entre otros.

Muñoz y Santoyo (1996. p. 65) argumentan que para que las anteriores modalidades de integración sean viables deben, además de satisfacer la necesidad de la agroindustria por contar con materia prima adecuada en términos de volumen, calidad, oportunidad y precios, ofrecer ventajas a los

productores como canales de comercialización, precios más estables y en ciertas ocasiones financiamiento.

Los mismos autores afirman que existen críticas a los procesos de vinculación entre agricultores y agroindustriales o comerciantes por parte de algunos medios académicos y profesionales, que indican que la integración creciente de la agricultura a los circuitos agroindustriales provoca una subordinación total de los campesinos a los imperativos de la agroindustria, pero, dentro del contexto de la desregulación económica que se vive en el país (manifestada por la apertura comercial y la disminución de la participación estatal), una de las opciones para que los agricultores mantengan la viabilidad económica de sus explotaciones es la de buscar vínculos crecientes con sus interlocutores comerciales.

Al mismo tenor, Barcenas (1999. p. 6) apunta que debido a la contracción del crédito, los proveedores de insumos y productos se han convertido en los financiadores de algunas actividades agropecuarias, siendo la construcción de alianzas estratégicas, a decir de Hernández (1999. p. 4) un mecanismo para que las empresas obtengan mayor competitividad.

Planteamiento del problema de investigación

En el ciclo primavera-verano 1993, el grupo Industrial Harinera la Asunción S.A. de C.V. (IHLASA), el cual cuenta con dos molinos harineros en Tecamachalco, Puebla, con una capacidad de molienda de 1,350 toneladas diarias, inició un programa de abastecimiento con productores de trigo de los estados de Puebla y Tlaxcala.

La motivación original del programa era la producción de variedades de trigo de gluten fuerte, además de incentivar el uso de tecnologías de alto rendimiento entre sus proveedores de materia prima. El esquema de asociación entre esta agroindustria y los productores se puede llamar, de manera general, agricultura de contrato.

El Programa de agricultura de Contrato para la Producción de Trigo en Tlaxcala (PACT) ha evolucionado a lo largo de los años en que se ha implementado, presentándose los mayores ajustes en los esquemas de financiamiento, que han variado desde modelos de asociación en participación, hasta créditos bancarios canalizados por medio de empresas parafinancieras, esquema ampliamente promovido por el FIRA en los últimos años.

Las diferentes modalidades del PACT en Tlaxcala han logrado la canalización de recursos económicos a productores que no eran considerados sujetos de crédito por la banca, y en momentos en que la mayoría de las instituciones crediticias tenían sus puertas cerradas. Además, con la llegada de la agroindustria a la región a realizar compras de trigo de manera directa, han disminuido considerablemente los abusos de que son víctima los productores por parte de los intermediarios.

Hasta el inicio de la implementación del PACT, y exceptuando al cultivo de la cebada maltera, no se tiene evidencia de la promoción de algún cultivo agrícola por alguna agroindustria en el estado de Tlaxcala. Es por lo anterior que se plantea la presente investigación, en la que se pretende identificar los efectos que ha tenido la agricultura de contrato en el cultivo de trigo en Tlaxcala,

tomando cuatro ejes de análisis para ello: la organización de productores, el financiamiento, la producción y la comercialización.

Objetivos generales

1. Analizar las ventajas y las limitantes que el PACT ha ofrecido a los productores de trigo en el estado de Tlaxcala, en cuanto a la producción, la organización, el financiamiento y la comercialización de este grano.
2. Identificar y analizar las expectativas del PACT.

Objetivos particulares

1. Analizar y evaluar el impacto en la producción de los paquetes tecnológicos promovidos por la agroindustria en el marco del PACT.
2. Analizar y explicar de que manera la agroindustria ha aprovechado las organizaciones de productores ya existentes, o ha fomentado la formación de grupos de trabajo, para facilitar la operación del PACT.
3. Comparar y evaluar las ventajas y desventajas, tanto para los agricultores como para los acreditantes, que han tenido los diversos esquemas de financiamiento del PACT.
4. Analizar y evaluar los efectos que el PACT ha tenido en el proceso de comercialización de trigo en Tlaxcala.
5. Señalar las expectativas y probables tendencias del PACT.

Hipótesis

La presente investigación parte del planteamiento de cuatro hipótesis, correspondientes a cada uno de los ejes de análisis antes enunciados:

1. La agroindustria que ha promovido el PACT ha requerido la organización de productores para facilitar su funcionamiento, por lo que los agricultores interesados se unieron a organizaciones ya existentes o han formado grupos para poder participar en este esquema de trabajo.
2. El PACT ha financiado a productores que la banca de desarrollo o la banca privada no consideraba sujetos de crédito, por lo que para la gran mayoría de los participantes el esquema citado era la única salida para poder cultivar sus terrenos.
3. Los productores que han participado en el esquema de trabajo del PACT aumentaron sus rendimientos por unidad de superficie de manera considerable, lo que en gran parte se explica por la utilización del paquete tecnológico para alta productividad recomendado por la agroindustria. Sin embargo, en el diseño del citado paquete no se consideraron las condiciones agroecológicas que prevalecen en las diferentes zonas de producción.
4. El PACT ha tenido efectos benéficos en el proceso de comercialización de trigo en Tlaxcala, ya que la agroindustria participante ha funcionado como reguladora del precio a nivel regional; sin embargo, el precio del grano a nivel nacional es determinado por el precio internacional, debido a la política macroeconómica de apertura comercial.

Metodología

Con la intención de tener una conceptualización sobre la agricultura de contrato, se realizó una revisión de literatura que ha dado origen al Capítulo I de la presente investigación. Se consideró pertinente incluir el contexto general de la situación de la organización campesina (Capítulo II), del financiamiento (Capítulo III) y de la producción triguera (Capítulo IV) a nivel nacional y estatal, y para el caso de la comercialización (Capítulo V), el contexto abarca la situación mundial, nacional y estatal.

La presentación de los resultados (Capítulo VI) se hace de acuerdo a los cuatro ejes de análisis planteados en las hipótesis, señalando además las expectativas y probables tendencias del PACT.

Además de la literatura consultada, se realizó un análisis de los documentos que personal del grupo IHLASA y dirigentes de las diferentes organizaciones y grupos de trabajo participantes en el PACT facilitaron para la presente investigación, en los que se incluyen contratos, convenios, padrones de productores habilitados por año en el estado de Tlaxcala y algunos reportes de resultados. Con esta información se creó una base de datos en la que se incluyó el nombre de los participantes, la superficie inscrita al PACT, el municipio de procedencia del agricultor y el grupo de trabajo u organización por medio de la cual participó en el programa.

Con la finalidad de obtener mayor información tanto cuantitativa como cualitativa, se elaboró una entrevista de 35 preguntas (anexo I), la cual fue aplicada a 52 productores participantes en el programa seleccionados al azar, y

de acuerdo al tamaño de muestra calculado por el método de muestreo estratificado simple (anexo II), con una confiabilidad del 95% y una precisión del 10% (Steel y Torrie, 1988), considerando 5 estratos de productores, de acuerdo a la superficie inscrita al PACT.

La estratificación se realizó en base a la superficie por productor, determinándose que el estrato I (321 productores) correspondería a agricultores con superficies de 1 a 10 ha, el II (67 productores) más de 10 y hasta 20 ha, el III (50 productores) más de 20 y hasta 50 ha, el IV (18 productores) más de 50 y hasta 100 ha y el V (11 productores) más de 100 ha. El número de agricultores a entrevistados fue el siguiente: estrato I, 34; estrato II, 7; estrato III, 5; estrato IV, 2; estrato V, 1¹.

La entrevista fue aplicada en el mes de diciembre de 1998, y con los datos obtenidos se creó una matriz de análisis de la cual se generaron algunos de los resultados que se exponen en el presente documento.

Para obtener información adicional, se realizaron entrevistas abiertas a los dirigentes de las organizaciones participantes, así como a personal de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura del Banco de México (FIRA) agencia Tlaxcala, funcionarios gubernamentales y técnicos participantes en el PACT.

¹ Por el reducido número de productores a entrevistar en los estratos IV y V, se decidió incluir uno más en el estrato IV y dos en el V, pero la información cuantitativa obtenida de estos solo se consideró en el análisis del estrato en cuestión, y no para hacer inferencias a toda la población.

CAPÍTULO I. MARCO CONCEPTUAL DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO

En este capítulo se realiza una revisión bibliográfica con el objetivo de contar con un referente conceptual sobre la agricultura de contrato en México, y el papel que éste esquema de producción puede tener en el desarrollo y/o subordinación de los agricultores hacia las agroindustrias promotoras de éstos esquemas de producción.

1.1.- La subordinación de la agricultura por la agroindustria

En general e históricamente la industria, y por tanto la agroindustria como parte de ésta, subordina a la agricultura. En la industria, el desarrollo de las formas capitalistas de producción lleva cada vez a una mayor composición orgánica del capital y aunque en la agricultura se presenta la misma tendencia, por las características específicas de esta (dependencia de condiciones ambientales, incluida la tierra, y de los ciclos biológicos de las plantas y animales), este proceso es más lento y, por ello, como tendencia, se presenta una transferencia de valor de la agricultura hacia la industria (Gómez 1991. p. 163).

Así mismo, en la producción agrícola participan cada vez más los productos de origen industrial, pues la industria transforma y desarrolla la

producción agrícola al introducir máquinas y productos elaborados por la industria (como los fertilizantes químicos, herbicidas, fungicidas, entre otros) en la propia agricultura, para incrementar la productividad de la tierra y del material genético.

Ghezán (1995. p. 101). apunta que las estrategias de las industrias y las grandes cadenas de distribución para adaptarse a las nuevas y cambiantes características de la demanda final, han repercutido ya en el sector primario, en el sentido de inducir procesos de reconversión o de reorganización productiva o de especificar con mayor precisión las características de la materia prima agropecuaria. Dicho de otro modo, todo parece indicar que en el futuro las decisiones de producción - qué, cómo y para quién producir - del sector primario estarán cada vez más determinadas por los cambios que acontezcan en los otros eslabones de la cadena

Además, el hecho de que las materias primas agrícolas sean sometidas a un procesamiento cada vez más acabado y complejo, ha reducido la capacidad de decisión del sector primario - y por ende su carácter autónomo -, lo que se traduce en una creciente subordinación de la producción agrícola a la dinámica del capital industrial.

Gómez (1991. p. 164) resalta que conforme se industrializa la producción agrícola y se especializa más la producción industrial, descende el valor porcentual que le corresponde a la agricultura; lo producido por la agricultura tiene cada vez menor valor en el proceso final total, en relación a las fases que son cubiertas por los procesos industriales.

Sporleder en CEPAL (1998. p. 35) sostiene que hay consenso entre los analistas en cuanto a que las formas de articulación entre los agentes de las cadenas de bienes agrícolas han evolucionado en las últimas décadas hacia formas de coordinación más estrechas. Este proceso ha sido llamado industrialización de la agricultura, lo cual, en este contexto, significa que el carácter de productos indiferenciados que se transan en mercados abiertos, propio de muchos bienes agrícolas, ha dado paso paulatinamente a una nueva modalidad, la de productos diferenciados que se transan en mercados contractuales o integrados, como es propio de algunos sectores manufactureros.

Muñoz y Santoyo (1993. p. 150) argumentan que una de las características de la implantación de las empresas agroindustriales, ya sea nacionales o transnacionales, en la agricultura mexicana, es que éstas se ubican preponderantemente en las etapas de procesamiento y comercialización de la cadena agroindustrial demostrando menor interés por participar directamente en la producción primaria; esto obedece a cuestiones económicas, ya que los márgenes de ganancia en la producción agrícola son variables y presentan ciertos riesgos dadas las imprevisibles fluctuaciones del mercado y del clima. Lo anterior explica, en parte, el por qué la inversión directa en tierras por parte de estas empresas es muy baja.

Por otra parte, Gómez (1991. pp: 162-163) puntualiza que el capital nacional y transnacional, por medio de la agroindustria, ha transformado a la agricultura regional, a través de:

- a) La introducción de nuevos cultivos o el desarrollo de la producción agrícola por medio de cultivos que ya existían en el país.
- b) Aumento de la cantidad y la calidad de la producción agrícola por medio de la incorporación de nuevas técnicas (a partir de un paquete tecnológico).
- c) Incorporar en forma simultánea una serie de mecanismos como los contratos de producción, la utilización de comisionistas, la triangulación a través de la participación del Estado, el uso de la investigación, los análisis específicos de calidad de los productos, entre otros, para asegurar la producción en la cantidad y calidad requeridas, así como para incorporar a productores que por su lógica de producción contribuyen a abaratar los costos de producción.
- d) Presentación de formas nuevas de explotación de la fuerza de trabajo que garantizan mayor obtención de plusvalía absoluta y relativa (como son la utilización de personal femenino y la triangulación de comisionistas en la contratación de fuerza de trabajo).

Es claro que la agricultura en algunas regiones y determinados procesos productivos se subordina a las exigencias que impone la agroindustria para abastecerla de materias primas en calidad, cantidad y precios que le garanticen la obtención de ganancias.

Sin embargo, Flores *et al.* (1987. p. 17) argumentan que esta subordinación no es unidireccional, ya que las particularidades de la producción agrícola, específicamente su dependencia de los ciclos naturales y la variabilidad en la calidad de los productos, así como la estacionalidad de la

producción, condicionan la operación y desarrollo de la agroindustria en aspectos como localización geográfica y capacidad utilizada; no obstante, la agroindustria sale beneficiada en esta relación ya que el capital inherente a ella tiene mayor capacidad de movilidad y de diseño de estrategias alternativas.

Morett (1987a. pp: 95-96) señala que las empresas agroindustriales o agrocomerciales establecen vínculos con los productores en regiones dónde no pueden, o no les es conveniente desplazarlos y además en las cuales el terreno es apto para cultivos en las que estas compañías se interesan por diversas razones, entre las que destacan:

- a) Se puede tratar de productos de exportación, como el tabaco y ciertas hortalizas y frutas; cultivos que tiene bajos costos de producción en nuestro país o porque no se pueden obtener en otros países (como los productos tropicales) y que cuentan con demanda en el mercado internacional.
- b) Cultivos materia prima para distintas agroindustrias o que pueden entrar en una cadena de procesamiento industrial y tener mayor valor agregado, como por ejemplo: la caña de azúcar, el henequén, el café o la cebada.
- c) Cultivos que se prestan a innovaciones tecnológicas o tipos de productos que permiten ser industrializados.

Para Morett (1987b. p. 44), los principales mecanismos de que se vale el capital para subordinar la producción campesina son: el crédito, la tecnología y los contratos. Estos factores se encuentran íntimamente relacionados y mutuamente condicionados, permitiendo a las empresas agroindustriales tener

el control del proceso productivo de los campesinos y organizar, como iniciativa propia, la producción de la materia prima.

En efecto, debido a que el costo de producción de muchos cultivos bajo el esquema de agricultura de contrato es elevado, los campesinos tienen que recurrir al crédito. Morett (1987b: p 45) argumenta que, para asegurarse de la materia prima, las agroindustrias de manera directa o indirecta (a través del Estado o de intermediarios) conceden créditos a cambio del producto que requieren; las formas de acreditamiento van siendo paulatinamente aceptadas por los productores porque les permite sembrar cultivos que les dejan mayores ingresos que los tradicionales y porque los “liberan” del capital usurario, lo que hace que puedan trabajar en condiciones menos desventajosas.

El mismo autor resalta que en un principio, el único compromiso de los campesinos era venderle a quien los había financiado, pero, la necesidad de asegurar la recuperación de créditos, la búsqueda de elevación de ganancias y el que la maquinaria industrial requiere de un producto con determinadas características para poder ser procesado, llevó a las empresas a imponer cada vez un mayor número de cambios técnicos en la producción agrícola para obtener un producto con las cualidades, el volumen, el tiempo, y hasta el precio que fuera conveniente y necesario.

Es necesario señalar que si bien es cierto que la tecnología que aplican las empresas o agroasociaciones es ahorradora de mano de obra, lo cual puede en cierta forma ahondar el desempleo, también es importante reconocer que en muchas ocasiones de no ser por las actividades que realizan estas agroempresas, muchas actividades pudiera ser que no se desarrollaran.

Ghezán, (1995. p. 101). argumenta que la creciente coordinación e integración vertical de la producción agropecuaria en función de las necesidades de expansión de la industria procesadora de alimentos o de otros núcleos de poder dentro de los complejos agroindustriales, constituye una de las tendencias más importantes del capitalismo agrario de las últimas décadas

Además, las nuevas normas de calidad de los productos alimentarios exigen extender el control respectivo a los productos agrícolas primarios, lo cual intensifica la dependencia reciproca de los proveedores de materia prima y la industria transformadora. Por tal motivo, el desarrollo de nuevas formas empresariales y de mecanismos de articulación entre los eslabones de la cadena agroalimentaria cobra en el presente una importancia estratégica.

Al respecto, ya Kautsky (1974. p. 16) argumentaba que mientras los teóricos discutían acerca de las ventajas de la pequeña y gran propiedad, la agricultura conoció un poderoso desarrollo, desarrollo que ha de proseguirse clara e indiscutiblemente. Además, agrega que no hay que detenerse en la lucha entre grande y pequeña explotación ni considerar la agricultura en sí misma, aislada del contexto global de la producción social, ya que el desarrollo de la agricultura no está en oposición al de la industria, sino más bien tienen un mismo fin, siempre que no se las aisle sino que se les considere como eslabones comunes de un proceso global.

1.2.- Antecedentes de la agricultura de contrato

En el campo mexicano han existido diferentes formas de asociación entre los productores y empresas agrícolas, y estas modalidades de asociación

naturales han contribuido al incremento en la producción, productividad y diversificación de las líneas de producción, así como a la generación de empleo y cambio tecnológico, aunque con limitado impacto en los niveles de desarrollo y capitalización, dado que las bases sobre las que normalmente han venido funcionando han sido poco equitativas (Cedeño, 1996. p. 1)

En México, la agricultura de contrato tiene orígenes muy remotos que llegan hasta la época de la Colonia. Morett (1987. p. 88) argumenta que existen dos momentos importantes que explican su desarrollo de manera reciente. El primero es después del reparto agrario cardenista cuando se fundan, en regiones productoras de cultivos de exportación, ejidos colectivos a los que se otorgan créditos para seguir manteniendo esa misma producción. El segundo está dado a partir de los años sesenta, como resultado de la modernización de la agricultura mexicana y del proceso de transnacionalización de ésta.

Por su parte, Mackinlay (1999. pp. 145-146) puntualiza que entre 1940 y 1960, en el marco del milagro agrícola mexicano, en varias ramas de producción se consolidaron diversas formas de agricultura de contrato, consistentes en el financiamiento, por parte de empresas agrícolas, de una parte o la totalidad del costo del proceso productivo: los productores aportan la tierra y reciben insumos, asistencia técnica y recursos monetarios para contratar fuerza de trabajo y rentar maquinaria y equipo, según las situaciones

A cambio del crédito, los productores tienen la obligación de vender su producción a la empresa habilitadora a un precio fijado de antemano en una operación en dónde se les descuenta lo entregado durante el ciclo productivo.

Estos financiamientos se proporcionaban en actividades que requerían asegurar el abastecimiento de una materia prima con características definidas.

Santoyo en Ramírez (1998. p. 23) señala que aunque las alianzas no son la solución para el golpeado sector agrícola mexicano, destaca un buen motivo para que productores e industriales las sigan intentando: las alternativas son escasas, y las que existen, tienen altos costos.

1.3.-El concepto de agricultura de contrato

En la actualidad, la empresa agroindustrial puede optar por distintas alternativas (no necesariamente excluyentes) para abastecerse de insumos agrícolas: la compra en el mercado abierto; la contratación con productores independientes, que pueden ser grandes, medianos o pequeños (llamada coordinación vertical o agricultura por contrato); la producción en sus propias tierras o en tierras arrendadas (integración vertical), o una combinación de dichas opciones, dependiendo de que estrategia satisfaga mejor sus objetivos, si no existen impedimentos que excluyan alguna de esas alternativas (CEPAL, 1998. p. 27).

Para la agroindustria, la determinación de que actividades debe integrar para abastecerse de insumos agrícolas y en cuáles debe recurrir a terceros dependerá de la alternativa que, en determinadas circunstancias, le asegure que la calidad, cantidad, regularidad y flexibilidad (para cambiar de rubro) del flujo de insumos sean coherentes con su capacidad instalada y con el nivel, la composición y la dinámica de la demanda de su producto, de tal modo que en

definitiva optará por la alternativa de menor costo que le permita lograr tales condiciones (CEPAL, 1998. p. 29).

Cuando las relaciones entre la agricultura y la industria se tornan más o menos estables, se convierten al mismo tiempo en un importante vehículo para la propagación del cambio tecnológico en la producción primaria. Debido a ello, los cambios en las técnicas productivas del agro pasan a depender cada vez más de las exigencias industriales, toda vez que las estrategias productivas de las empresas, el tipo de competencia que se da entre ellas y la necesidad de satisfacer el mercado, imponen requisitos específicos a la materia prima agropecuaria (Ghezán, 1995. p. 102).

En este contexto, las agroindustrias pueden utilizar muy diversos arreglos institucionales para abastecerse de la materia prima que requieren para sus operaciones comerciales o de procesamiento, tales acuerdos varían de acuerdo al grado en que las etapas de producción o distribución estén combinadas bajo el control o la propiedad de la empresa.

Por cooperación vertical o agricultura por contrato se entiende como la colaboración contractual entre agricultores y agroindustrias independientes, que implica acuerdos sobre: a).- la periodicidad de los servicios; b).- la fecha de los mismos y c).- la cantidad y la calidad de los productos. La cooperación vertical influye directamente en la estructura, la organización y la libertad de disposición de las empresas.

1.4.- Algunas características de la agricultura de contrato

Según Rusten y Key, en Morales (1998. p. 11), las cuatro etapas básicas del proceso de producción alimentaria son: a) abastecimiento de insumos (semillas, agroquímicos, maquinaria); b).- producción (trabajo agrícola, tierra); c).- procesamiento (clasificación, almacenamiento, empaque), y d).- comercialización (transporte, búsqueda de mercados, distribución); la agricultura de contrato se considera en la etapa de abastecimiento y producción, como uno de los mecanismos por medio de los cuales las empresas ejercen control sobre tales procesos a fin de reducir los costos de producción y transacción.

Es común que en la agricultura el productor establezca sus cultivos sin saber qué precio enfrentará su producto al momento de la cosecha, y mucho menos el lugar y tiempo de entrega del mismo. Por su parte, el agroindustrial, comerciante o consumidor compra sin saber cómo, dónde y cuándo se obtuvo el bien. Con la agricultura de contrato se pueden eliminar algunas de las incertidumbres antes señaladas.

Rodríguez (1997. p. 13) menciona que una de las características de la agricultura de contrato es la ausencia del control directo, por parte de la empresa, del proceso productivo, a diferencia de la práctica de la renta o compra de la tierra por parte de la misma, pero existe un dominio económico y técnico por medio del aspecto tecnológico, el aporte de insumos, semillas y el capital que requiere la producción; además que en la industrialización y comercialización ejerce el dominio completo.

Algunas de las ventajas, problemas y riesgos que la CEPAL (1998. pp: 48-50) considera en torno a la agricultura de contrato son:

1.4.1.-Ventajas para la agroindustria

- i) Delegar en terceros los riesgos inherentes a la producción agrícola.
- ii) Evitar los problemas derivados de las relaciones salariales.
- iii) Evitar caer en las causales de expropiación contempladas en las leyes de reforma agraria.
- iv) No inmovilizar capital en tierras.
- v) Acceder a tierras aptas para el cultivo de los insumos que requiere en zonas en que no hay otro acceso que el que brinda el acuerdo con los productores en general o con los pequeños productores.
- vi) Reducir los costos cuando la producción propia resulta más onerosa, optando por el acuerdo con los pequeños agricultores si las empresas agrícolas demandan precios mayores, con independencia del incremento de los costos de transacción que puede resultar del hecho de relacionarse con un gran número de pequeños productores.
- vii) Recibir estímulos públicos o beneficiarse de una legislación encaminados a fomentar la compra de insumos a los pequeños productores.

1.4.2.-Ventajas para el productor

- i) Mercado seguro y, si el contrato lo estipula, a precio preestablecido.
- ii) Asistencia técnica que permite elevar la productividad por hectárea.

- iii) Incorporación de productos de mayor valor.
- iv) Posibilidad de extender los nuevos conocimientos a productos no incluidos en el convenio.
- v) A veces, aprovechamiento de medios de producción (maquinarias o equipos) propiedad de la agroindustria.

1.4.3.- Problemas y riesgos para la agroindustria

- i) Incremento de los costos de transacción (de transporte, asistencia técnica, control de calidad, administración y otros) conforme aumenta el número de proveedores.
- ii) Complejidad creciente de los contratos a las múltiples cláusulas sobre calidad, oportunidad y precio que van incorporando para elevar la eficiencia, variables que son difíciles de regular y cuyo cumplimiento se presta a continuas controversias.
- iii) Venta a terceros por parte del campesino cuando el precio previamente acordado con la agroindustria es menor que el del mercado al momento de la entrega.
- iv) Desviación de los insumos entregados por la agroindustria a fines distintos a los acordados.
- v) Uso de insumos no permitidos que conducen al rechazo de los embarques de la agroindustria por parte de sus compradores.

1.4.4.- Problemas y riesgos para el productor

- i) Manipulación (por parte de la agroindustria) de los estándares de calidad para regular los precios y las entregas.
- ii) Recepción tardía para reducir el precio como resultado de la pérdida de calidad.
- iii) Sometimiento a las condiciones de la empresa (por ejemplo, amarrar un contrato a otro menos conveniente para el productor cuando la empresa adquiere más de un producto).
- iv) Posibilidad de caer en el monocultivo, con la dependencia y vulnerabilidad que de ello se deriva.
- v) Deficiencias en la asistencia técnica, cuyos efectos pasan a ser responsabilidad del productor y no de la empresa que los proporcionó.
- vi) Pagos atrasados o falta de claridad en las liquidaciones.

Cabe resaltar que por medio de la agricultura de contrato es factible proporcionar rentabilidad a algunas actividades que de otra forma no la tendrían, además de existir la posibilidad de hacerlas atractivas para las fuentes de financiamiento, ya que con ello el productor cuenta con la tecnología y mercado que de una u otra forma aseguran la recuperación de los recursos.

1.5.- Aspectos jurídicos de la agricultura de contrato

Los acuerdos entre la agroindustria y los pequeños productores pueden ser formales, escritos y muy detallados con respecto a lo que aporta cada una de las partes; o, por el contrario, pueden ser también orales y consuetudinarios, dependiendo dichas opciones del grado de conocimiento y confianza entre las

partes, sin que pueda afirmarse a priori que la eficiencia del acuerdo, en términos de los objetivos de las partes, o las posibilidades de que se susciten conflictos de intereses, sean mayores en uno u otro caso (CEPAL, 1998. p. 47).

Más aún, los acuerdos informales suelen estar menos propensos a la manifestación de conductas oportunistas y al riesgo moral, y ello debido, entre otras razones, al alto grado de conocimiento entre las partes; a que la sanción implícita (ruptura de la confianza) puede tener consecuencias muy serias para el pequeño productor, o al hecho de que la relación entre el proveedor y el comprador es del tipo “cliente-patrón”, con lealtades y subordinaciones que trascienden lo estrictamente productivo.

Morett (1987. p. 94) hace notar que los contratos en México han sido muy variados, y van desde simples acuerdos verbales, pasando por la firma de letras de cambio hasta los contratos formalizados por escrito ante notario público. Pero aún en los contratos en sentido estricto hay grandes diferencias que van desde aquellos muy generales, en dónde sólo se pacta la compra del producto y la forma de liquidar el crédito, hasta los más complicados, precisos y refinados instrumentos jurídicos que incluyen toda una serie de aspectos técnicos, comerciales, administrativos, laborales, financieros, económicos, etc.

Morales y Ramírez (1994. p. 15) argumentan que hasta 1992, las tierras ejidal y comunal estaban prácticamente substraídas al comercio de manera legal, aunque en los hechos y al margen de ella, en una práctica marginal y clandestina, los ejidatarios y comuneros “vendían” sus derechos de usufructo, arrendaban sus parcelas o las entregaban a un mediero para que las trabajara y ambos se repartían los frutos.

Las reformas al artículo 27 constitucional, especialmente en su fracción IV, y la promulgación de la nueva Ley Agraria, introducen las modalidades específicas para transformar la propiedad nacional, dada en usufructo, a la propiedad privada.

Las nuevas normas jurídicas tienen como objetivo ampliar las relaciones sociales capitalistas de producción; para ello abre dos grandes vías: una, la que pretende desarrollar las relaciones de arrendamiento, aparcería y asociaciones ya presentes en el medio rural; la otra, que abre las posibilidades de compactación de superficies a través de la compraventa de tierras o con el establecimiento de sociedades mercantiles propietarias de la tierra; es todo un amplio espectro de posibilidades jurídicas cuya intención es capitalizar el medio rural (Morales y Ramírez, 1994. p. 17).

Con estas reformas se permite varias modalidades de asociación entre empresarios e inversionistas con productores ejidales, colonos, comuneros y pequeños propietarios del sector rural.

FIRA (1996. p. 4) menciona que las asociaciones se deben formalizar mediante convenios o contratos y que, dependiendo de las relaciones que se establezcan, éstas estarán respaldadas por las diferentes leyes en la materia: Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de Sociedades Mercantiles (artículos 252 al 259), Ley General de Instituciones Bancarias, Código Civil en Materia Federal (2454 al 2458, 2739 al 2763, 2248 a 2322), Ley general de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ley de Inversión Extranjera y Nueva Ley Agraria.

Morales y Ramírez (1994. p. 19) puntualizan que los contratos no son asociaciones ni sociedades, es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas para crear o transmitir derechos y obligaciones, y sólo compromete y obliga a quiénes intervienen en su celebración pero no convierte a los contratantes en socios. Así mismo, las asociaciones y sociedades se constituyen cuando varios individuos convienen en reunirse, de manera que no sea enteramente transitoria, para realizar un fin común que no esté prohibido por la ley.

Las leyes reconocen como formas asociativas a las asociaciones, sociedades civiles y sociedades mercantiles. Los elementos que les son comunes es que las tres son personas morales, que tienen personalidad jurídica, que nacen de un contrato, que tienen un patrimonio autónomo constituido por los sujetos asociados, que el objeto principal es la realización de un fin común y que, para lograr éste, los sujetos asociados se obligan mutuamente a combinar sus esfuerzos o sus recursos.

El contrato no es una persona jurídica; la asociación y la sociedad si lo son. Las asociaciones y las sociedades nacen de un contrato, pero no son un contrato en si. Los contratos que se llegan a confundir con sociedades son los llamados contratos de apropiación y aprovechamiento de riqueza, con utilización de servicios como son: 1).- la aparcería, 2).- todos aquellos que dan nacimiento a las diversas formas de sociedad y 3).- la asociación en participación.

Morales y Ramírez (1994. p. 21) ponen de manifiesto que estos tres tipos de contratos tienen una finalidad económico-jurídica compleja, tan

compleja que son al mismo tiempo traslativos de uso y de dominio, aleatorios, de comprobación jurídica, de representación y ejecución de actos jurídicos, de trabajo y gestión.

En el contrato, aún cuando la voluntad de realizar el acto jurídico es bilateral (acuerdo de voluntades), cada uno de los contratantes adquiere, en virtud de dicho acto, obligaciones y derechos personalísimos, unilaterales y no pocas veces contradictorios; de tal forma que lo que para una de las partes es una obligación, para la otra puede ser un derecho; o puede constituir una obligación diferente o puede no existir ni la una ni el otro (Morales y Ramírez, 1994. pp: 21-22)

1.6.- Principales modalidades de la agricultura de contrato

Bajo este nombre se agrupan diversas modalidades de alianzas mediante las cuales el productor busca algún mecanismo de financiamiento, así como garantizar el mercado de sus productos, mientras que el empresario asegura el suministro de materia prima para su agroindustria.

Los contratos que se establecen con este propósito, en general no sólo hacen referencia al compromiso de compraventa entre los empresarios y los productores rurales, respectivamente, sino que también crean obligaciones relacionadas con el financiamiento, aprovisionamiento de insumos, asistencia técnica, el reparto de utilidades, entre otros.

Los contratos pueden ser de carácter estrictamente civil, o pueden ser mercantiles. Los reconocidos por la legislación civil son: la compraventa, el

arrendamiento, la donación, el comodato, el mandato, la prestación de servicios profesionales, el contrato de obras a precio alzado, el hospedaje, de portadores y alquiladores, depósito y secuestro, mandato, judicial, permuta, fianza, prenda e hipoteca. Algunos de estos pueden asumir el carácter de contratos mercantiles cuando se realizan con fines de especulación comercial (Morales y Ramírez, 1994. p. 22).

Dentro de los contratos estrictamente mercantiles, se encuentran: el depósito bancario en dinero, el depósito de mercancías en almacenes generales, la apertura de crédito, crédito de avío y refaccionario, el fideicomiso y la asociación en participación.

Algunas de las principales modalidades de la agricultura de contrato que se presentan en nuestro país se enuncian a continuación:

1.6.1.- Contrato de compraventa o producción bajo contrato

El sustento legal que más se aproxima a la caracterización de esta "forma de producir" es el contrato de compraventa, que se rige por los artículos 2248 al 2322 del Código Civil para el Distrito Federal. Muñoz y Santoyo (1996. p. 71) resaltan algunos aspectos de esta legislación:

- Todo contrato debe especificar las características de la mercancía a comerciar, ya que si el embarque entregado no corresponde a las características estipuladas en el mismo, puede haber rescisión de contrato. Igualmente es conveniente señalar quién y cómo se verificará la calidad de los productos a comerciar, para que se eviten conflictos posteriores.

- El precio de compra o el mecanismo para su fijación debe ser estipulado en el contrato, pudiendo ser el que ocurra en día y lugar determinado, y se pagará en los términos y plazos convenidos.
- Las condiciones de pago, términos, plazos, descuentos e incentivos convenidos deben también ser definidos en el contrato.
- Los volúmenes que ampara el contrato y el período en que éste será válido, también deben ser señalados.
- Los contratos de compraventa no requieren para su validez formalidad alguna especial, a menos que recaigan sobre un inmueble.

La duración de estos contratos suele limitarse a un ciclo productivo, aunque pueden darse en plazos mayores; esta vigencia, relativamente corta, permite que ciclo con ciclo se hagan adecuaciones a los contratos, siendo por lo tanto un esquema de asociación bastante flexible.

Además, esta forma de producción, se han presentado otras bajo diversas modalidades en el medio rural, entre las que se encuentran la producción bajo contrato con o sin precios fijados de antemano y producción bajo contrato con financiamiento empresarial o bancario (Muñoz y Santoyo, 1996. pp:71-74).

A).- Producción bajo contrato sin precio fijado de antemano

Es un contrato en el cual el empresario se compromete a comprar la totalidad de la producción obtenida por el productor a los precios vigentes al momento de la cosecha. Este tipo de contratos se utilizan en la

comercialización de algunas hortalizas en fresco, dado que las grandes fluctuaciones de precios que sufren estos productos no permiten fijar los precios con anticipación.

B).- Producción bajo contrato con precio fijado de antemano

Mediante este contrato, el empresario se compromete a comprar a un precio fijo toda la producción que cumpla con las normas de calidad pactadas. En este caso, el productor prácticamente no tiene riesgo comercial, al tener un mercado y un precio seguro para su producción. Un caso especial de esta modalidad es el contrato de compraventa con precio mínimo garantizado (libre a la alza), que asegura que el empresario cubrirá un precio mínimo por la producción, aceptando aumentar el pago si el precio del mismo se incrementa en el mercado.

C).- Producción bajo contrato con financiamiento empresarial

Este tipo de producción se presenta cuando el empresario ofrece al productor insumos a cuenta de cosecha (semilla, plántula, fertilizantes, pesticidas, entre otros), lo que significa un financiamiento parcial del capital de trabajo requerido por los productores. El financiamiento se otorga muchas veces sin intereses y se trata de un mecanismo típico de la agricultura de contrato que promueven las empresas exportadoras de hortalizas congeladas del Bajío en México.

D).- Producción bajo contrato con financiamiento bancario

En este esquema, el financiamiento, tanto para inversiones fijas como para capital de trabajo, proviene de las instituciones de crédito. En general, los productores son los sujetos de crédito y el empresario funge como aval (deudor solidario) y retiene las amortizaciones de los créditos al momento de los pagos de la cosecha. En otros casos, el empresario no funge como aval del crédito, sino únicamente como un aval comercial que garantiza la compra de los productos, pero las garantías para la obtención del crédito son aportados por los propios productores.

También es posible que el sujeto de crédito sea directamente el empresario, quien selecciona y habilita a los productores que él considere conveniente, para que a su vez produzcan la materia prima que él requiere. El empresario es el responsable de ofrecer las garantías necesarias y de hacer los pagos correspondientes a la banca. El ejemplo más conocido de este esquema son los ingenios azucareros y las tabacaleras.

Dadas las restricciones de crédito y en particular por la reticencia de la banca comercial a financiar a pequeños productores debido a su alto costo y riesgo, la producción bajo contrato con financiamiento bancario se ha desarrollado bajo la denominación genérica de “agentes parafinancieros”.

1.6.2.- La asociación en participación

Morales y Ramírez (1994. p. 22) señalan que la asociación en participación, a pesar de su denominación, no es una figura asociativa sino un contrato definido por el artículo 252 de la ley de sociedades mercantiles como

“un contrato por el cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio”. Está normada por la Ley de Sociedades Mercantiles, en los artículos 252 al 259, no tiene personalidad jurídica ni razón social o denominación.

Los mismos autores hacen notar que la relación que se establece en la Asociación en Participación no es de socios, ya que el asociante (normalmente el empresario) obra en nombre propio, mientras que los asociados (los productores) no tienen injerencia en la administración de la actividad mercantil estipulada en el contrato ni en los bienes aportados por éstos, por lo que los asociados pierden, cuando menos por el tiempo que dure el contrato, el dominio sobre los bienes aportados.

No obstante lo anterior, FIRA en Muñoz y Santoyo (1996. p. 75) menciona que en muchos contratos de asociación en participación agropecuarios se establecen cláusulas donde el asociante autoriza cierto grado de supervisión a los productores, mediante comités técnicos o de vigilancia.

Muñoz y Santoyo (1996. p. 76) afirman que el contrato de asociación en participación ha sido utilizado para el aprovechamiento de tierras (normalmente ejidales) por parte de empresarios agropecuarios; en este caso, el productor cede temporalmente la tierra (generalmente por un ciclo) al empresario, para que este, con los insumos y la mano de obra necesarios, produzca, comprometiéndose a entregar al productor cierta remuneración. Este esquema encubre relaciones de arrendamiento o aparcería entre productores y empresarios

Este tipo de contrato también es utilizado para la realización de proyectos de inversión agropecuaria; en este caso, los productores como asociados aportan su tierra y parte de la inversión requerida, mientras que los empresarios como asociantes aportan la fracción restante de la inversión y mantienen la responsabilidad directa de la administración del proyecto.

La participación de utilidades para los productores se negocia en forma diversa, aunque frecuentemente es proporcional a la participación en la inversión a realizar. Sin embargo, el valor de la tierra muchas veces no se toma en cuenta para distribuir las utilidades generadas, lo que constituye una ventaja para el empresario, pues la tierra puede representar una parte muy importante del valor del proyecto.

Ninguno de los esquemas básicos de asociación en participación que se promueven actualmente en el campo mexicano logra una capacitación de los productores para que en el mediano plazo puedan apropiarse eficientemente del proceso productivo, ya que todo el control del mismo se mantiene e manos de los empresarios, por lo que los productores quedan como “rentistas” de tierras o instalaciones y no como agentes activos en el proceso productivo, salvo como obreros o jornaleros (Muñoz y Santoyo, 1996. p. 78).

CAPÍTULO II. LA ORGANIZACIÓN DE LOS AGRICULTORES TLAXCALTECAS EN EL CONTEXTO NACIONAL

En este apartado abordamos el análisis de la organización de los productores agropecuarios de México y Tlaxcala, realizando a la vez una revisión sobre la clasificación de las organizaciones agrarias.

2.1.- La organización de productores agropecuarios en México

En el marco de la globalización y la liberalización de la economía se está desarrollando una profunda transformación del panorama rural mexicano, que según López (1996. p. 442) implica un estrechamiento de los espacios sociales que había ocupado el campesinado en el México del siglo XX. A decir de Encinas *et al.* (1995. p. 63), de manera reciente los diversos grupos de productores buscan adecuarse, con distinto grado de éxito, a las variadas condiciones que presenta el mercado y la reforma estatal.

Además, Ramírez y Morales (1994. p. 1) argumentan que la organización de los productores rurales y las formas asociativas que adoptan, son una variable dependiente de las políticas de Estado en materia agropecuaria, por lo que su organización productiva ha sido la expresión de una voluntad de Estado, sin menoscabo de los esfuerzos que han realizado las

organizaciones campesinas independientes quiénes a su pesar, por razones estructurales, se han plegado a las formas y mecanismos que emplea este para derramar los estímulos productivos en el campo.

Bajo la anterior óptica, Ramírez y Morales (1994. pp: 10-11) hacen un recuento de las políticas de desarrollo agropecuario a partir de la década de los setenta, encontrando que la organización del campo ha estado orientada a destrabar las relaciones de producción y desarrollar (no crear solamente, puesto que este proceso ya se dio desde hace muchos años, particularmente con la acción del cardenismo) las nuevas relaciones sociales capitalistas, pues a lo largo de varios años, el proyecto del Estado ha sido organizar a los productores agrícolas respondiendo a la orientación central antes citada.

En efecto, desde el Cardenismo los diversos gobiernos han tendido a modificar las relaciones sociales de producción capitalistas, ampliando y profundizando su acción. El diseño de la política del Estado mexicano por lo menos en las tres últimas décadas da prueba de ello: con Luis Echeverría Álvarez (1970-76) y su nuevo ejido colectivo, pasando por José López Portillo (1976-82) con el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) y su interés en la asociación del ejidatario con los propietarios (Ley de Fomento agropecuario), con Miguel de la Madrid Hurtado (1982-88) y su Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral, con Carlos Salinas de Gortari (1988-94) y su Programa de Modernización del Campo (PRONAMOCA) y las reformas al artículo 27 constitucional y durante la presente administración del presidente Ernesto Zedillo, con la puesta en marcha del programa Alianza para el Campo.

Se puede afirmar que hasta antes de la aplicación del modelo neoliberal en el campo mexicano, la relación legal con la tierra marcaba una clara dicotomía entre el sector ejidal y el de la pequeña propiedad, y esa diferenciación era la base de todos los procesos organizativos de los productores, incluidos los solicitantes de tierra.

Al respecto, C. de Gramont (1996. p. 14) señala que hasta antes del comienzo de la aplicación de la política neoliberal en México, se consideraba que todos los campesinos y agricultores capitalistas eran “productores”, ya fuese para el autoconsumo o para el mercado, por lo cual todos eran sujetos, en menor o mayor grado, de las políticas de fomento a la producción y la mayoría pertenecía, aunque fuese sólo formalmente, a alguna de las grandes organizaciones de representación social (oficial o no).

Así pues, con la aplicación de la política neoliberal el campo se divide en dos, limitándose el concepto de “productor” a los capaces de competir en el mercado abierto y los demás, la mayoría, son simplemente “pobres” que quedan fuera de las políticas productivas para ubicarse en el ámbito de las políticas del combate a la pobreza.

Paulatinamente la diferenciación entre sectores (ejidal y privado) ha perdido importancia, no tanto como efecto del fin del reparto agrario y la nueva ley agraria, sino como resultado de la nueva estructura económica prevaleciente en el campo, la cual, a decir de C. de Gramont, (1996. p. 11) está determinada por cuatro fenómenos clave:

1. El fin del ejido como la única forma de organizar la producción ejidal

2. La creciente importancia de las cadenas productivas para organizar la producción comercial, en las cuales existen complejos juegos de intereses, presentes en los diferentes agentes económicos (productores, comerciantes, industriales) que las conforman.
3. La existencia de pobladores que no se reproducen esencialmente a partir de su relación con la producción agropecuaria, sino por su relación con el sector informal.
4. La importancia de la migración y de los flujos de dinero desde las ciudades de la República, e incluso desde el extranjero, en los procesos de reproducción de la familia campesina.

Se debe reconocer que las modificaciones de la legislación agraria aprobadas en 1992, el repliegue estatal en el ámbito del desarrollo rural y la apertura de las fronteras para la importación de productos agropecuarios, postura que se reforzó con la firma del TLC y algunos otros acuerdos comerciales de menor dimensión, constituyen hechos relevantes que han modificado las reglas sobre las cuales se desarrolla el campo mexicano.

En este marco de acción, la modernización del agro en México se ha distinguido primordialmente por dos aspectos: por un lado, plantea como necesaria la reformulación de la relación Estado-productores y, por otro, concibe dicha reformulación como un prerequisite que asegura la "eficiencia para la competencia y la exportación", idea que se ha constituido en el principio rector de la economía mexicana.

En consecuencia, uno de los objetivos centrales que ha perseguido la reforma al artículo 27 constitucional, y su respectiva ley reglamentaria, ha sido

ofrecer certidumbre a las diferentes modalidades de asociación entre ejidatarios y comuneros con empresarios, dado el potencial que se les asigna como vía para superar el estancamiento y descapitalización del campo.

En el análisis que realizan Ramírez y Morales (1994. p. 12-13) aducen que la política agropecuaria y, por ende, los mecanismos de organización de los productores agrícolas, tienen que ver no con el interés en el desarrollo del capitalismo en el campo, sino con los sujetos sociales que tienen esa responsabilidad y que resulten beneficiarios de ella.

Por ello, con la política actual el eje de la organización de los productores se desplaza de un sujeto social a otro (del campesino hacia la burguesía) y, por lo mismo, las formas y estructuras organizativas que se promueven y fortalecen por el Estado, corresponden a esa nueva orientación proveniente del Estado mismo en lo relativo a los sujetos sociales responsables del desarrollo social.

Lo anterior conduce a la necesidad de comprender no la estructura vacía de contenido sino los elementos componentes de la relación fundamental entre los sujetos responsables del desarrollo y los mecanismos para desarrollar las relaciones óptimas entre tierra-capital-trabajo.

De acuerdo con C. de Gramont (1996. p. 21), a raíz de la profunda reorganización económica en el campo, la compleja estructura organizacional de los agricultores no ha sido capaz de responder a las demandas de sus afiliados, ni de mantener canales de negociación adecuados con el gobierno, por lo que en la última década se han registrado importantes cambios en los

sistemas de representación de los productores rurales, en particular en el sector de la pequeña propiedad.

Al respecto, Ramírez y Morales (1994. p. 13) ya predecían que la modernización del agro y las formas organizativas de los productores serían demasiado lentas, tortuosas y variables, a contrapelo con la urgencia que reclama el modelo de modernización propuesta por el gobierno mexicano a partir de la presente década.

Es indudable que los dos últimos gobiernos han buscado implantar un nuevo modelos de organización adaptado a su proyecto económico, mediante la creación de organismos que integran al productor primario (agricultor y ganadero) con el agroindustrial y el prestador de servicios, lo que en cierta medida ha contribuido a que el campo mexicano deje de ser un espacio agrario perfectamente diferenciado del espacio urbano (social, económica, y culturalmente) y se ha transformado en un espacio rural que abriga a una amplia gama de grupos sociales.

Se debe reconocer que desde la Revolución mexicana, el movimiento social era propio de los campesinos pobres, los que a lo largo de varias décadas centraron su lucha en la apropiación de la tierra, aunque la lucha por la apropiación del proceso productivo fue muy importante en la década de los cuarenta y cincuenta. Durante los últimos tres sexenios presidenciales, la lucha por la tierra ha observado un amplio reflujo, cediendo el paso a la lucha por la organización productiva, la que a tomado el lugar central en los procesos de organización.

A partir de la crisis de rentabilidad de la agricultura capitalista, expresada por el crecimiento de las carteras vencidas entre los agricultores, el movimiento social se ha desplazado del sector ejidal hacia el sector de la pequeña propiedad. C. de Gramont (1996. p. 67) argumenta que desde 1993 se puede observar que no sólo el movimiento social atraviesa indistintamente ambos sectores sino que el sector de la pequeña propiedad detiene el liderazgo en torno a la problemática de la cartera vencida, siendo probable que en el futuro el liderazgo de los movimientos sociales en el campo sea ampliamente compartido por los ejidatarios (y/o comuneros) y los pequeños propietarios.

2.2.- Clasificación de las organizaciones agrarias en México

El conjunto de transformaciones económicas y políticas tan aceleradas que se han presentado en nuestro país en los últimos años ha creado un ambiente de incertidumbre y de confusión entre los agricultores (en mayor grado en los del sector social) y sus organizaciones, las cuales carecen de una orientación y perspectivas claras respecto a su propia función social y a las bases sobre las cuales deben fincarse sus nuevas relaciones con el Estado y el resto de la sociedad.

En este marco, la respuesta de los agricultores mexicanos ante la modernización agrícola en curso² no ha sido homogénea, sino que se ha expresado a través de diferentes discursos ideológicos y por medio de distintas

² A decir de Carton de Gramont (1999. p. 13), no se debe hablar de modernización productiva, si no más bien de una reconversión productiva.

estrategias de acción colectiva, así como de los más variados modelos organizativos utilizados por los productores para articular sus intereses.

Esta diferenciación en los discursos ideológicos y en las estrategias de acción colectiva, no es más que una expresión de la creciente heterogeneidad y complejidad de la estructura social agraria de México, una estructura en la que coexisten grupos que ocupan posiciones diferentes respecto al mercado y que demandan formas también diferentes de regulación y protección.

Para Rojas (1998. pp: 196-198), en términos generales y utilizando un enfoque de tipos ideales, la diversidad de formas asociativas que encontramos en el sector social de los agricultores y campesinos mexicanos pueden reducirse en dos tipos: las organizaciones económicas y las organizaciones reivindicativas. A nuestro juicio, esta clasificación puede ser aplicada para diferenciar a las organizaciones que aglutinan productores de corte empresarial.

Las organizaciones económicas son las que centran su actividad en la esfera productiva de la agricultura, estando reguladas por leyes específicas, es decir, se hallan sujetas a leyes particulares como la Ley Agraria, la Ley General de Cooperativas, la Ley de Asociaciones Civiles, entre otras, que les determina su estructura y funcionamiento pudiendo adoptar distintas figuras asociativas: Cooperativas para la Comercialización; Sociedades de Producción Rural, para la utilización conjunta de bienes de producción; Uniones de Crédito, para la financiación, Uniones de Ejidos, Sociedades Anónimas y otras más. Estas organizaciones suelen tener personalidad jurídica y por tanto, legalmente

pueden funcionar como sujetos del desarrollo rural, siendo los destinatarios naturales de las políticas públicas de fomento agropecuario.

Las organizaciones reivindicativas centran su actividad en la defensa y representación de intereses de los agricultores y campesinos, no sólo en tanto que productores agrícolas, sino en una dimensión más amplia de su actividad y posición como ciudadanos ligados a una determinada profesión. Tales organizaciones están amparadas de manera genérica por el artículo IX de la Constitución, en el que se establece la plena libertad de organización para todos los ciudadanos mexicanos, siempre y cuando sus objetivos sean lícitos.

Es destacable el hecho de que las organizaciones reivindicativas, a diferencia de las organizaciones económicas, no están obligadas a darse de alta en el Registro Agrario Nacional (RAN), ni existe ninguna legislación específica que les marque el tipo de estructura que deben de adoptar y las normas que deben sujetar su funcionamiento interno. Estas organizaciones son resultado de la decisión voluntaria de los campesinos, que son los que deciden asociarse entre sí con el propósito de alcanzar ciertos objetivos que ellos mismos se fijan.

Hay que hacer notar que los límites entre uno y otro modelo organizativo, a pesar de la reglamentación existente, y de manera particular en lo que se refiere al centro de su actividad principal (económico-productivo en el primer caso, y reivindicativo, en el segundo), no son rígidos ya que, en la práctica, la mayoría de las organizaciones económicas tienen necesidad de participar en el ámbito político y lo mismo sucede, en un sentido inverso, con las organizaciones reivindicativas e incluso, en este último caso, ocurren con

relativa frecuencia distintos procesos de cooptación de las organizaciones económicas por parte de las organizaciones reivindicativas.

2.3.- La Reforma agraria y la industrialización tardía en Tlaxcala

2.3.1.-El auge del sistema hacendario en Tlaxcala

Durante las tres últimas décadas del siglo XIX, el capitalismo mexicano de tinte primario exportador entra en una etapa de indudable consolidación, ya que después de una larga etapa de convulsiones políticas y de vigencia de regímenes de lo más dispares, con el advenimiento de la dictadura porfirista, se forja una poderosa burguesía imperialista y nacional en las distintas regiones del país que hace posible la explotación de la minería, del petróleo, de las redes ferroviarias, de la electricidad, de la industria manufacturera, de la agricultura comercial, entre otros.

De acuerdo con Ramírez (1990. pp: 17-18), debido a su ubicación geográfica en la parte central del país, Tlaxcala quedó articulada dentro de la dinámica del capitalismo mexicano desde finales del siglo XIX, ya que las líneas férreas, en particular las del Interoceánico y del Ferrocarril Mexicano, atravesaron su suelo con destino tanto al Distrito Federal, como a Puebla y Veracruz, factor geográfico que se torna en estímulo de los grupos dominantes locales, algunos de ellos de muy vieja tradición como los hacendados, y de otros de más reciente aparición, principalmente los empresarios Textiles.

El paso del ferrocarril por Tlaxcala permitió que gran número de haciendas quedaran comunicadas (aumentando con ello su valor catastral),

dejando a sus propietarios en condiciones de aprovechar al máximo el “nuevo” mercado interno que tenía ahora alcances nacionales, ya que incluso las haciendas que no quedaron comunicadas por el ferrocarril, de todas formas disfrutaron de sus parabienes. Ramírez (1990. pp: 25-26) señala que el producto principal transportado por los ferrocarriles que atravesaban Tlaxcala era el pulque, la cerveza de los pobres

Así pues, la introducción del ferrocarril a Tlaxcala fue clave para que se diera un auge en la producción pulquera, cerealera (maíz, trigo y cebada) y ganadera, lo que contribuyó a que la economía y la sociedad del estado giraran en torno a una economía de hacienda, y es que el peso económico de las haciendas era tan aplastante, que opacaba sin problemas el resto de las actividades económicas.

No obstante, si bien el sistema hacendario de Tlaxcala permitió ganar el reconocimiento del estado como uno de los más prósperos de México por aquella época, también es cierto que ese crecimiento económico no logró detonar el desarrollo social, siendo común observar la contradicción entre riqueza y pobreza en el campo tlaxcalteca.

Los argumentos vertidos por Ramírez (1990. pp: 17-69) permiten aseverar que si bien la gran mayoría de las haciendas en Tlaxcala a finales del siglo XIX y principios del XX eran productoras de cereales (maíz, trigo y cebada), un gran número de estas combinaban sus cultivos con el maguey pulquero, el que como antes se ha citado, fue determinante en el despegue económico del estado.

Así mismo, el autor antes citado pone en evidencia que la oligarquía agrícola, liderada por los hacendados más importantes en la producción pulquera, tomo tal fuerza económica y política, que los cargos públicos y de "elección popular" eran impuestos por los terratenientes líderes, los cuales además estaban agremiados y dirigían "La Compañía Expendedora de Pulques S.L.C", organización que monopolizaba el reparto de esta bebida y que agrupaba a productores de Tlaxcala, Hidalgo y estado de México.

Al respecto, Valdiviezo (1998. p. 135) señala que la producción en el sistema hacendario de Tlaxcala se repartía geográficamente de la siguiente manera: hacia el norte, en los límites con el estado de Hidalgo, las haciendas se dedicaron fundamentalmente pero no exclusivamente a la producción de pulque; en el norte-centro y en el oriente, a la ganadería de lidia, cereales y pulque, y; hacía el centro sur y suroeste, a otros cultivos agrícolas y algo de ganadería. Su vinculación con los mercados del Distrito Federal y Puebla, y con las harineras de la región, aseguró la comercialización y con ello grandes ganancias y poder.

2.3.2.- La Revolución Mexicana y el Reparto Agrario en Tlaxcala

Durante el periodo de lucha armada en Tlaxcala, los hacendados se organizan en múltiples ocasiones en contra de un gobierno democrático y antirreeleccionista, tanto a nivel local como a nivel nacional. Así es como fundan en 1912 la Liga de Agricultores, organización de cúpula que tenía como objetivo principal recuperar el poder político y el control de la insurrección

campesina que llega al extremo de hacer estallar varias huelgas en las haciendas.

Además, los hacendados Tlaxcaltecas participaron activamente en la Sociedad Agrícola Mexicana, organismo que conjuntaba a los principales terratenientes a nivel nacional. La participación activa en esta organización permitió que varios hacendados del estado logaran encontrar espacios en el Senado y el Congreso de la Unión, así como escalar cargos públicos llegando uno de ellos a ser ministro de Agricultura y Colonización en el gobierno golpista de Victoriano Huerta.

No obstante, el movimiento de insurrección campesina avanzaba, liderado en el estado por el General Domingo Arenas, personaje que se adherió en un principio a las tropas Zapatistas, para luego firmar un pacto con el ejército Constitucionalista. El movimiento armado tomó tal rumbo, que provocó la huida de una gran cantidad de hacendados, así como la paralización en la producción primaria de manera significativa. Así mismo, la producción pulquera sufrió una drástica caída, ya que el transporte de esta bebida era demasiado inseguro en los ferrocarriles, trayendo consigo la quiebra de la ya antes citada "Compañía Expendedora de Pulques SLC".

Es indudable que los campesinos insurrectos de Tlaxcala jugaron un papel importante en el movimiento revolucionario en el contexto nacional, y la cita de Valdiviezo (1998. p. 135) acerca de que es en Tlaxcala en dónde se llevó acabo el primer levantamiento pro-revolucionario de México, entre el 26 y 27 de mayo de 1910, da cuenta de ello.

Pero, no obstante los vaivenes de la guerra civil, la gran propiedad rural en Tlaxcala, haciendas y ranchos, resultó intacta en los primeros años de lucha y así, al concluir el conflicto armado, los hacendados tenían dos preocupaciones centrales: la primera, recuperar las haciendas que les fueron incautadas, y la segunda, maniobrar con habilidad para sortear con éxito las peticiones de reparto de sus dominios.

Los datos de la Comisión Nacional Agraria, citados por Ramírez (1990. pp: 96-97), indican, que entre 1915 y 1934 se repartieron poco más de 72 mil has. entre 26,302 campesinos y durante el gobierno de Cárdenas, fueron repartidas 98,589 hectáreas. Bajo este contexto, ocurre que entre 1915 y 1940 se repartió el 46.5% del suelo Tlaxcalteca entre los campesinos solicitantes. Luego de Cárdenas, entre 1941 y 1985, se entregaron 43,839 hectáreas, pero se trata de tierras repartidas en un periodo que abarca 45 años, y muchas de ellas eran producto del abandono de campesinos que encontraron en la emigración una manera más digna de subsistencia.

La información anterior sugiere que la reforma agraria, y por lo tanto la liquidación del viejo poder de las haciendas, se consumó entre 1915 y 1934, alcanza su clímax entre 1934 y 1940, y es poco lo que se hace en los años siguientes. No obstante, durante el gobierno de Cárdenas, precisamente en 1937, se expiden certificados de inafectabilidad a 16 haciendas ganaderas, las cuales tendrán una vigencia de 25 años, situación que pone en evidencia que el poder de los hacendados disminuyó, pero no desapareció, pues un buen número de propiedades permanecían ahora repartidas entre sus familiares

directos, principalmente, esto es como latifundios simulados pero, según Ramírez (1990: p 217) la unidad para fines de explotación se mantuvo.

Según Ramírez (1991) en Valdiviezo (1998: p 135), el inicio del gobierno cardenista y el impulso a la organización de obreros y campesinos había llevado a que en Tlaxcala, para 1935, cuarenta haciendas tuvieran sindicatos de peones y en 27 municipios existieran sindicatos obreros, principalmente en las fábricas textiles.

Valdiviezo (1997a: p18-19) argumenta que el fraccionamiento que se hizo dentro de la misma familia de hacendados, logró que esta fracción permanecieran como poderes, presentándose esta situación fundamentalmente en el triángulo formado por las ciudades de Apizaco (en el centro) Huamantla (al oriente) y Tlaxco (en el norte). En esta zona geográfica subsisten poderes que en la actualidad siguen ligados a la herencia hacendaria y que funcionan como caciques con pretensiones de nobles, teniendo ciertos privilegios ante el gobierno estatal y federal, siendo evidente que sus esquemas de negociación no se basan en ningún criterio de racionalidad elemental y, por el contrario, son residuos de viejas formas y esquemas de organización.

La desarticulación inicial del sistema hacendario posibilitó importantes cambios sociales: en primer lugar, la liberación de peones acasillados, los cuales se convierten en su mayoría en ejidatarios; y, en segundo, los jornaleros que vivían en los pueblos libres quedan sin empleo, lo que origina una redistribución de la población, disminuyendo la rural y generándose mayor presión sobre el empleo (Valdiviezo, 1997a. p. 12).

Además se debe reconocer, de acuerdo con Rojas (1998. p. 74), que desde la perspectiva económica y desde los primeros años de la reforma agraria, la atomización del ejido y su conversión en minifundio lo condujo a la quiebra, determinando la intervención del Estado para protegerlo. Dada esta circunstancia, desde el principio del proceso de reforma agraria se estableció una clara dependencia económica y política del ejido respecto al Estado, lo que haría que la relación clientelar entre éste y el campesinado se prorrogará más allá del acto de concesión de tierras

2.3.3.- La oligarquía hacendaría y la Reforma Agraria tardía

Durante un cuarto de siglo, el campo tlaxcalteca mostró cierta tranquilidad, ya que la vigencia de los certificados de inafectabilidad agrícola y ganadera eran la mejor garantía. A ello se agrega el hecho de que varios políticos que se entronizan en la gobernatura tienen sus raíces en la oligarquía agraria hacendaría, y los que no, sin el menor rubor muestran una singular vocación por hacerse de "su hacienda", obstinándose en reproducir ellos mismos la imagen del viejo y satanizado hacendado.

Por supuesto que con semejante tipo de gobernantes, era utópico esperar que al campesinado se le hiciera justicia, ya que los gobernadores, aunque contaran en varios casos con estudios superiores, encaminaban sus esfuerzos en revivir y sustentar el crecimiento económico del estado en el sector primario, considerando al sistema hacendario como la vía para lograrlo, y alejando la posibilidad de utilizar a la industrialización, a la par de lo que se

hacía en el modelo económico nacional, como el motor que apuntalara el crecimiento económico de la entidad.

El reparto agrario en Tlaxcala fue tardío, y a decir de Valdiviezo (1998b. pp: 85-86) las haciendas pareciera que se mantuvieron hasta principio de la década de los setenta ya que la oligarquía hacendaria había mantenido grandes extensiones de tierra (desde dónde había controlado importantes esferas del poder público) en lo que radicaba su principal fuente de poder y, al mismo tiempo, su debilidad, pues frente a las presiones por reparto agrario y la ilegalidad de sus extensas propiedades, era fácil identificar por dónde atacarla; su poder oligárquico estaba muy localizado en la propiedad territorial, por eso fue afectada ahí mismo.

Así pues, nuevas formas de sujeción al sector ejidal por parte de los hacendados surgieron al amparo de las autoridades estatales. En el caso de la producción pulquera, al carecer el sector ejidal (que con el reparto agrario se benefició de una gran cantidad de terrenos con magueyeras) de los medios adecuados para realizar el procesamiento industrial y la comercialización de esta bebida, se ven en la necesidad de vender la aguamiel a tinacales³ comerciales, ubicados en su gran mayoría en los cascos de las haciendas.

Además, no es extraño encontrar evidencia de que el excedente (si es que lo había) en la producción granera del sector ejidal era comercializado en las antiguas haciendas, las que posteriormente comercializaban estos

³ Se entiende por tinacal como el lugar en dónde se realiza la transformación de la aguamiel en pulque, por medio de procesos de fermentación.

productos al menudeo en época de escasez, o la enviaban a las agroindustrias en el vecino estado de Puebla o al Distrito Federal.

El surgimiento de la Confederación Nacional Campesina (CNC) a nivel nacional en 1937 trajo consigo un fuerte apoyo a los campesinos Tlaxcaltecas en la búsqueda de un pedazo de tierra en el marco de la Reforma Agraria Cardenista, pero posteriormente su acción en la apropiación del proceso productivo, apoyada en el modelo económico de sustitución de importaciones, tubo efectos limitados, lo que en gran parte se explica a que el modelo de desarrollo del sector primario fomentado por el presidente Manuel Ávila Camacho y reforzado por Miguel Alemán, se encaminó a fortalecer zonas agrícolas con un mayor potencial agropecuario y una vocación empresarial, a las que se derramaron los beneficios de la Revolución Verde.

Lo anterior explica el que los incentivos al sector ejidal tlaxcalteca fueran reducidos, limitándose a algunos apoyos marginales, y con la idea de que la parcela ejidal tan sólo fuera un medio de subsistencia, teniendo el campesino que complementar su ingreso empleándose en las explotaciones privadas (ya fueran estas pequeñas propiedades, antiguas haciendas o latifundios simulados) y contribuyendo con ello a la persistencia de modelos agrarios de producción sumamente atrasados para su época, que se amparaban en la abundante mano de obra barata en el estado.

A este respecto, Fabila, en Ramírez (1990. p. 198) ya advertía que a mediados de los años cincuenta, las formas de producción en las haciendas de Tlaxcala se mantenían sin cambio alguno, con todas las características del latifundio, existiendo peones acasillados en condiciones insalubres y con

suelos raquíuticos; las labores se vigilaban y dirigían por administradores, pues la mayoría de los propietarios eran ausentistas.

Valdiviezo (1997a. p. 13) menciona que durante la década de los años sesenta, muchos beneficiarios del reparto agrario comienzan a abandonar la tierra, como resultado de la mala calidad y fuerte erosión que presenta. No es casual que en esta década el estado presentó una fuerte emigración de campesinos y desempleados tanto a otras entidades del país como a los Estados Unidos de Norteamérica. La situación anterior permite explicar el por qué existía reparto agrario, sin afectación de los grandes latifundios en este periodo.

El destino de los auténticos pequeños propietarios, y de los antiguos hacendados (e incluso de los terratenientes propietarios de latifundios simulados) fue menos drástico, ya que por un lado contaban con mano de obra abundante y barata, y por otro, aunque en un número muy reducido ya sea por la incertidumbre en la tenencia de la tierra o la poca voluntad de modernizarse, pudieron hacerse de beneficios enmarcados en las políticas públicas que estaban dando origen al milagro agrícola mexicano.

Así pues, desde la fundación de la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP) en 1946, los agricultores Tlaxcaltecas tuvieron amplia participación en este organismo, por medio de su filial en el estado: La Federación de la Pequeña Propiedad Agrícola, Ganadera y Forestal (FPAGF).

Por medio de la agrupación gremial referida, los antes citados pudieron, por un lado, defender conjuntamente sus intereses ante las invasiones de sus propiedades, y por otro, apropiarse de créditos blandos que otorgaba el Banco

Nacional de Crédito Agrícola, así como de los apoyos encaminados a hacer mejoras territoriales y perforación de pozos profundos. Destaca el hecho de que un número considerable de hacendados ausentistas lograron en esta época contratar créditos que a la postre eran desviados a inversiones urbanas o a gastos suntuarios, motivo por el cual caían en cartera vencida, pero hábilmente negociaban condonaciones parciales o totales, y con ello nuevos créditos.

Al mismo tenor, la fundación de la Unión de Crédito Agrícola y Ganadera de Tlaxcala S.A. de C.V.(UCAGT) se remonta al año de 1948, organismo auxiliar del crédito que por muchos años gozó de grandes privilegios financieros provenientes del sector oficial, y que aglomera, hasta la fecha, a la cúpula de la antigua oligarquía hacendaria Tlaxcalteca.

El inicio de la década de los 60's traía consigo el fin de las concesiones de inafectabilidad otorgadas por Cárdenas, lo que generó movilizaciones campesinas que tuvieron fuerte y fundamental trascendencia en la entidad. En 1971, toman fuerza definitiva las invasiones a predios afectables, y en ese año y los siguientes, el conflicto crece⁴.

Según Valdiviezo (1997b. pp: 319-320), la salida a esta etapa del conflicto se dio en tres aspectos: primero, intervino la fuerza pública para desalojar a los invasores; el gobierno quedaba bien con los hacendados. Segundo, el gobierno repartió alguna cantidad de tierra que compró a algunos

⁴ Muñoz (1994) argumenta que el movimiento campesino por la lucha por la tierra se generalizó a casi todos los estados del país, pero sólo en 11 se utilizó la toma de tierras como forma de lucha, entre los que se incluyó Tlaxcala.

hacendados, o que provenía de predios embargados por el Banco Nacional de crédito Agrícola; el gobierno quedaba bien con hacendados y con algunos campesinos. Tercero, el gobierno impulsó fuertemente la industrialización, cuyos efectos se comenzaban a manifestar, entre ellos la contención de las emigraciones y la generación de empleos; el gobierno quedaba bien con algunos desempleados y con los nuevos inversionistas.

2.3.4.- La industrialización tardía en Tlaxcala.

Como se ha esbozado, la importante presencia de la agricultura en la entidad fue uno de los elementos que impidieron la modernización de Tlaxcala, pues predominaron, hasta los años de 1970, estructuras de organización y producción agrícola sumamente tradicionales, con fuerte presencia de grupos de terratenientes que habían sido dueños de las principales haciendas del estado hasta los años de 1960.

Los siguientes argumentos de Ramírez, en Valdiviezo (1998a. p. 139) nos dan una idea de la débil industria Tlaxcalteca: *“A mediados de los cincuenta, los Almacenes Nacionales de Depósito realizan un estudio en el que se refleja un cuadro dramático de la economía local. Los resultados indican que en Tlaxcala habían dos tipos de industrias, la primera, compuesta por la de hilados y tejidos de algodón, de lana y de artisela y la segunda, por los viejos y tradicionales tinacales que elaboraban el pulque. En forma secundaria existían algunos molinos de nixtamal, un molino de trigo, una fábrica de conservas*

alimenticias, dos beneficiadoras, una fábrica de alimentos para aves, además de otras dos fabricas de menor importancia”.

Destaca el hecho de que para las décadas de los años sesenta y setenta, la vieja industria textil prácticamente muere, ya que, a decir de Heath (1982. p. 122), entre 1960 y 1970 se clausuran en Tlaxcala varias de las grandes empresas establecidas desde finales del siglo XIX. Al mismo tiempo cierran alrededor de 34 fábricas textiles de Puebla, que representaban una fuente importante de empleo para los obreros Tlaxcaltecas.

Así pues, no es casual que el aumento en la oleada de invasiones a neolatifundios a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta se presente en forma paralela a la escasez de empleo en el sector secundario. Se debe reconocer que muchas veces estas invasiones no eran propiamente campesinas; por citar un ejemplo, el estudio presentado por Flores y Guerrero (1978) nos indica que durante la invasión que dio origen al ejido Tierra y Libertad sobre terrenos de la hacienda de Mimihahuapan, sólo el 37% de los invasores eran campesinos asalariados, el resto eran comerciantes, artesanos, y obreros.

La industrialización tardía del Tlaxcala se inicia en la década de 1970, y toma fuerza especialmente a partir del gobierno de Emilio Sánchez Piedras (en 1975), quien es considerado el precursor de la modernización tlaxcalteca. Este proceso generó fuertes conflictos entre la vieja oligarquía agrícola y ganadera y los nuevos grupos sociales ligados a la industria y los servicios con lo que, según Valdiviezo (1997b. p. 314), se inició un periodo en el que el desarrollo y la planificación en el estado tenían, por un lado, que enfrentarse a las

resistencias de los grupos más tradicionales y, por otro, eran apoyados por los intereses promotores de la inserción de Tlaxcala en un esquema de modernidad industrial instaurado a nivel nacional.

El marco y modelo de desarrollo de la entidad, que se basaba y a la vez permitía la existencia de una oligarquía agrícola y textil, tocaba a su fin. No se trataba solamente de proporcionar los recursos y condiciones para un cambio de eje de desarrollo, se trataba fundamentalmente de impulsar la conformación de nuevos actores sociales que vigorizaran la actividad económica, que ocuparan los espacios y ventajas libres y que desplazaran a los viejos grupos de poder.

Toda esta transformación que ha tenido lugar, se manifestó en todos los ordenes de la vida productiva; así, la importante ocupación agrícola durante el porfiriato, parece haberse mantenido prácticamente intacta hasta 1960, siendo alcanzada y paulatinamente superada por la ocupación del sector secundario y terciario, como se aprecia en el Cuadro 1.

Cuadro 1. Porcentaje de la Población económicamente activa por sectores en el estado de Tlaxcala (1900-1995).

AÑO	AGROPECUARIO (%)	INDUSTRIAL (%)	SERVICIOS (%)	NO ESPECIFICADO (%)
1900	72.7	16.3	11	
1910	73.1	18.5	8.4	
1960	68.3	17.0	14.4	0.3
1970	54.5	21.1	18.6	5.8
1980	37.9	19.3	18.8	24.1
1990	28.6	33.9	35.76	1.9
1995	26.97	30.26	42.72	0.05

Fuente: Año de 1900 y 1910: Ramírez, 1990 (estadísticas económicas del porfiriato); De 1960 a 1990: Carrillo H. M 1997 (Censos de población, del año de 1960 a 1990); Para el año de 1995. Reynoso, V. M. 1997 (conteo de población 1995; INEGI).

No obstante, si consideramos que a nivel nacional la población económicamente activa del sector agropecuario tuvo valores del orden del 54% en 1960; 39% en 1970; 26% en 1980; 22.6% en 1990 y 22.5% en 1995, podemos afirmar que la disminución de personas ocupadas en el campo Tlaxcalteca ha sido menos drástica comparada en el ámbito nacional.

Sin duda, el proceso reciente de industrialización del estado es el resultado de los esfuerzos que el gobierno mexicano ha desplegado por descentralizar las actividades industriales de las áreas urbanas tradicionalmente concentradas, tales como Monterrey, Guadalajara y el Distrito Federal, a través del desarrollo de parques y ciudades industriales y de facilidades de financiamiento e incentivos fiscales. A decir de Carrillo (1997. p. 134) puede atribuirse a la citada política, que entró en vigor formalmente en 1970, el que Tlaxcala cuente actualmente con el 5.1% de los parques industriales del país.

2.3.5.-Algunos saldos de la Reforma Agraria en Tlaxcala

Como antes se ha señalado, hasta la primera mitad de la década de los sesenta, una gran cantidad de haciendas en Tlaxcala prácticamente se encontraba intacta, lo que se logro en base a su fraccionamiento entre los diversos miembros que componían el núcleo familiar y bajo el amparo de los certificados de inafectabilidad "ganadera" otorgados por el presidente Cárdenas.

No obstante, desde finales de los sesenta, el esquema oligárquico hacendario, que descansaba sobre la propiedad de grandes extensiones

territoriales, se veía amenazado frente a las invasiones de los campesinos demandantes de tierra y por la ejecución de resoluciones presidenciales en ese sentido.

Durante el periodo presidencial de Luis Echeverría Álvarez, y para sorpresa de los hacendados, que por cierto hasta el sexenio anterior habían gozado de seguridad y protección tanto del gobierno federal como del estatal (recordemos que Díaz Ordáz había anunciado el fin de la etapa distributiva de la reforma agraria), se encontraban ahora ante un presidente que tenía clara intención de atacarlos y de debilitar su poder.

En este tenor, la política gubernamental se vislumbraba sobre dos ejes: atacar frontalmente a los hacendados y ejecutar un plan de inversiones para incorporar a la entidad a la industrialización acelerada a fin de concretar así la política agraria del régimen; era inminente la necesidad de dar salida al conflicto agrario por la vía de ofrecer empleos en el sector secundario, pues la tierra cada vez era más escasa, y el número de solicitantes mayor.

Pero los hacendados no sólo se encuentran con un presidente adverso, sino que el propio PRI local, a través de la Federación de Estudiantes de Tlaxcala, organización ligada a su sector juvenil, denuncia ante el propio Echeverría (en 1971) la existencia de 75 familias poseedoras de latifundios (entre ellas, muchos exgobernadores de Tlaxcala y Puebla), a través de un documento que, a decir de Valdiviezo (1998b. p. 87) se presume fue elaborado por el propio Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, y la CNC, dependencia y organización ligados al PRI, respectivamente.

Es indudable que el camino emprendido hacia la industrialización acelerada ayudó a disminuir la efervescencia campesina de inicios de los setenta, pero hasta la primera mitad de la década de los ochenta, las invasiones continuaron. En varios casos, fue utilizada la fuerza pública para realizar desalojos, en otros, se concertó la compra de tierras a los propietarios, repartiéndose superficies en forma individual que por supuesto no garantizaban la supervivencia de la familia beneficiada.

Incluso, ante la escasez de tierra en Tlaxcala, el gobierno federal en coordinación con el estatal iniciaron programas de colonización a los estados de Campeche y Quintana Roo, siendo un fracaso ya que gran cantidad de los beneficiarios se regresaron al estado, quedando estos terrenos en manos de los principales líderes y funcionarios estatales de la época.

Se debe reconocer que los aspectos estructurales de la producción agrícola empujaron a la movilización, pero también es cierto que la movilización campesina tiene un importante factor de independencia, por un lado y de intento de corporativización, por otro.

No obstante, el reparto agrario no ha garantizado la supervivencia familiar. Así, la estratificación de los productores agropecuarios realizada por la CEPAL en 1982 (y que tomó como base el censo de 1970) ubicaba ya a los agricultores Tlaxcaltecas muy desfavorablemente en comparación con la situación nacional (Cuadro 2).

Por citar un ejemplo de la situación antes señalada, en el estado se encontró un 10% más de productores clasificados como campesinos con referencia al nacional y de estos, la gran mayoría se ubicaron como de

infrasubsistencia (78.4%); además, los sectores de campesinos excedentarios, de productores transicionales y de productores empresariales es escaso, y muy inferior al promedio nacional.

Cuadro 2. Estratificación de los productores agropecuarios en México y Tlaxcala (1982).

ESTRATO DE PRODUCTORES	NACIONAL	TLAXCALA
TOTAL PRODUCTORES	2,557,070	74,130
% CAMPESINOS	86,5	96,3
• % Infrasubsistencia	55,6	78,4
• % Subsistencia	16,2	12,5
• % Estacionarios	6,5	4,7
• % Excedentarios	8,2	0,7
% PRODUCTORES TRANSICIONALES	11,6	3,2
% EMPRESARIOS	1,9	0,5

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (1982).

Por otra parte, los datos del VII censo Agrícola-Ganadero, realizado en 1991, nos revela que el 44.9% de las unidades de producción existentes en Tlaxcala pertenecen al sector ejidal, las que concentran el 55.3% de la superficie de labor; el sector privado detenta 47.6% de las unidades de producción, pero sólo acapara alrededor del 31% de la superficie de labor, mientras que la propiedad mixta la detentan el 7.5% de las unidades de producción, pero acapara el 13.8% de la superficie laborable (Cuadro 3).

Salta a la vista el gran nivel de minifundio prevaleciente, y muestra de ello es que el 84% de las unidades de producción existentes en la entidad tienen una superficie igual o inferior a las 5 ha, pero la superficie de labor de hasta 5 ha corresponde al 44.2% de la superficie total de labor; poca tierra, en muchas manos.

Cuadro 3. Unidades de producción rurales y superficie de labor en Tlaxcala (1991).

INDICADOR	TOTAL	SOLO PRIVADA	SOLO EJIDAL	MIXTA
UNIDADES DE PRODUCCIÓN RURALES CON SUPERFICIE DE LABOR.	68,015	32,342 (47.6%)	30,562 (44.9%)	511 (7.5%)
• HASTA 5 ha (%)	84%	95%	76%	64%
• MAS DE 5 ha (%)	16%	5%	24%	36%
SUPERFICIE DE LABOR.	199,227	61,569 (30.9%)	110,147 (55.3%)	27,512 (13.8%)
• HASTA 5 ha (%)	44.2%	41%	49%	31%
• MAS DE 5 ha (%)	55.8%	59%	51%	69%

Fuente. Anuario Estadístico del Estado de Tlaxcala. INEGI (1997. p. 341-344)

Un hecho relevante es que el minifundio es más acentuado en la propiedad privada (95% de las unidades de producción de hasta 5 ha detentan el 41% de la tierra en esta clasificación) que en el sector ejidal (76% de las unidades de producción de hasta 5 ha acaparan el 49% de la superficie). Así mismo, en el caso del sector privado conviene señalar que el 5% de las unidades de producción de este sector acaparan el 59% de la superficie de labor de más de 5 has en la clasificación correspondiente; mucha tierra en pocas manos.

Otro dato adicional de la misma fuente que es de interés es el siguiente: del total de las unidades de producción en el estado, y para el año referido, tan sólo el 12% disponían de tractores o vehículos, el 15% disponían de riego, pero si se considera la superficie, tan sólo el 13% cuenta con este servicio (INEGI, 1997. p. 347)

El anterior panorama vislumbra como el grueso de las unidades de producción en Tlaxcala se encuentran ubicadas en zonas de temporal, con un

alto grado de minifundio, centrado en la producción de granos básicos (principalmente maíz), con bajos niveles tecnológicos y, muy probablemente, con niveles de rentabilidad bajos, e incluso negativos.

Un factor que ha permitido funcionar el agro tlaxcalteca, bajo condiciones tan adversas, principalmente en los productores minifundistas, reside en la alta integración de las actividades agropecuarias con los demás sectores de la economía y la utilización por parte de la población rural de múltiples estrategias de sobrevivencia.

En los noventa, un fenómeno relevante es la reconversión industrial, que en Tlaxcala se observa con la informalización de actividades manufactureras, expresada en la penetración de los talleres de maquila textil a las zonas rurales. Así mismo, la migración temporal a las zonas urbanas, locales o foráneas, así como al extranjero, ya sea de manera legal o ilegal, se entrelazan con las actividades agropecuarias conformando un perfil laboral, estratificación social y ocupación territorial multivariado.

2.4.- Las organizaciones de agricultores en Tlaxcala

2.4.1.- Las Organizaciones reivindicativas

Al realizar un análisis de la situación y el papel que las organizaciones reivindicativas del sector agropecuario en el estado nos encontramos que la hegemonía la han detentado la CNC, por el lado del sector social y la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP, ahora CNPR), con la Federación de la Pequeña Propiedad Agrícola Ganadera y Forestal (FPAGF)

como su filial en Tlaxcala, por el lado de los productores empresariales; ambas organizaciones ligadas al partido oficial.

Con menos presencia y peso político existen organizaciones del llamado movimiento campesino independiente (Central Campesina Independiente y organizaciones locales con nexos a la UNORCA), Asociaciones Ganaderas Locales, agremiadas a la Confederación Nacional Ganadera, siendo la más importante la de los ganaderos de lidia.

El reparto de tierras fue desde el cardenismo y hasta principios de los años ochenta el motivo principal que aglutinó la lucha campesina en Tlaxcala. Como antes se ha citado, la poderosa oligarquía hacendaria en el estado, respaldada la CNPP y su filial en Tlaxcala, la FPAGF, logró la preservación de la explotación hacendaria hasta principios de la década de los setenta, año en que se inicia un despegue espectacular en las invasiones a los latifundios simulados.

En la lucha anterior, la CNC fue protagonista, amparada con la política populista encabezada por Luis Echeverría. Así, esta central campesina en algunas ocasiones compartió créditos en la lucha y expropiación de tierras con el movimiento campesino independiente, y algunas organizaciones estudiantiles y populares con presencia a nivel nacional y regional; Central Campesina Independiente, estudiantes de la Universidad Autónoma de Puebla, de la Escuela de estudios Superiores de Tlaxcala (hoy Universidad. Autónoma de Tlaxcala), de la Escuela Nacional de Agricultura, entre otras.

En el contexto nacional, el fin de la década de los setenta marco el declive de la lucha por la tierra, emergiendo el frente de la lucha por los precios

y los recursos públicos y conformada esencialmente, a decir de Rubio (1996. p. 127), por ejidatarios y pequeños propietarios que se pueden denominar campesinos medios, es decir, aquellos a quienes el ingreso de la parcela les alcanza para sobrevivir y no se ven obligados a vender su fuerza de trabajo.

La anterior situación nos permite explicar en parte el por que el movimiento campesino independiente no ha tenido la presencia tan nutrida en Tlaxcala en comparación con otros estados del país. Recordemos que el sector primario del estado esta compuesto por una gran cantidad de productores campesinos (96% según datos de 1982; cuadro 2), de los cuales menos del 1% eran considerados como excedentarios; esta situación ha permitido que los recursos públicos, destinados a los minifundistas, y con un carácter eminentemente asistencialista sean utilizados para corporativizar la acción gubernamental, por medio de las Secretarías de Estado del ramo, del gobierno estatal y de la CNC.

Por su parte, el sector empresarial, por medio de la CNPP ha sido más dinámico. Por un lado, defendiendo la tenencia de la tierra de sus agremiados, y por otro, buscando incidir en la política agraria tanto a nivel estatal como federal, apropiándose en muchas ocasiones de recursos públicos encaminados a la modernización de sus sistemas de producción, e incursionando exitosamente en la política, lanzando candidatos a diputaciones locales, federales, senadurías y negociando directamente con los gobernadores en turno.

Así mismo, varios de los agremiados a la CNPR de Tlaxcala participan activamente en el Consejo Nacional Agropecuario, organismo que aglutina a

productores empresariales y dueños de agroindustrias a nivel nacional, y que se inserta en la estructura del Gabinete Agropecuario (junto a la CNC y a la CNPR) y al Consejo Coordinador Empresarial.

En el caso de la lucha por mejoras en los precios de garantía en Tlaxcala, la CNPP es la que ha promovido desde 1986 movilizaciones en el estado, y han sido encabezada por los productores cebaderos, que dentro de sus demandas han incluido a los trigueros y maiceros para aumentar la dimensión de su movimiento.

Resulta interesante que los principales líderes del citado movimiento pertenecen a la Federación Estatal de Productores de Cebada del estado de Hidalgo, los que han encabezado las movilizaciones a las que se han sumado los productores del poniente y norte de Tlaxcala, pero no los de la zona oriente, en dónde se encuentra la dirigencia de la CNPP, la cual en múltiples ocasiones ha invitado al repliegue de las movilizaciones por "no ser aprobadas por la Secretaría de Gobernación".

La Unión Nacional de Productores de Cebada, organismo dependiente de la CNC y que agrupa a productores de Tlaxcala, Puebla, estado de México, Hidalgo, Michoacán, Querétaro y Guanajuato ha tenido amplia presencia en Tlaxcala, encaminando sus esfuerzos a la gestión de crédito de semilla de cebada y su posterior venta con la Impulsora Agrícola S. A. de C.V, empresa que detenta el control en la siembra y comercialización de este grano en México; así mismo, ha buscado apropiarse de estímulos gubernamentales para derramarlos ante sus agremiados.

2.4.2.- Las Organizaciones económicas

Desde principios de los años cincuenta, el Gobierno mexicano había señalado que el problema de la agricultura no tenía que ver con la distribución de la tierra, sino con la ineficiencia productiva. De hecho desde 1970, la economía campesina en México había dejado de ser funcional, a pesar de que a los campesinos se les mantenía artificialmente al comprar el Estado su producción (Rojas, 1998. p. 78).

Rubio (1998. p. 271) señala que a nivel nacional, durante la década de los setenta se impulsaron dos proyectos de estímulo a la producción campesina: El Plan Maestro de Organización Ejidal, durante el periodo 1973-1976 que perseguía incrementar la producción de básicos a través de la organización colectiva de los campesinos, y el sistema Alimentario Mexicano (SAM), implantado durante el sexenio de José López Portillo (1977-1982), que descansaba en la concepción de subsidiar la producción de aquellos agricultores ubicados en tierras de buen potencial agrícola, a través de los precios de los insumos y el crédito, sin una modificación sustancial de los precios de garantía del producto.

No obstante, la política agrícola ha sido discriminatoria y excluyente, dentro de la cual los campesinos medios con más de cinco hectáreas de buen temporal o de riego se les ha venido incentivando para que se constituyan en ejidos colectivos que crearan organizaciones económicas de segundo y tercer nivel, como Uniones de Ejidos y Asociaciones Rurales de Interés Colectivo. Por el contrario, a los campesinos minifundistas con menos de cinco hectáreas no

se les ha reconocido potencial productivo y se les ha atendido a través de diversos programas de asistencia cuyo objetivo principal ha consistido en amortiguar los efectos sociales generados por la propia modernización de la agricultura

Así pues, durante un periodo de nueve años la producción agropecuaria Tlaxcalteca fue beneficiada por un gran cumulo de apoyos, que en la mayoría de los casos necesitaban de una "organización" para poder derramarlos. En este contexto se encuentra en el sector social al ejido (con los sectores de producción a su interior) y a las Sociedades de Producción Rural (sólo de pequeños propietarios o asociados con ejidatarios) en el sector privado, como la forma más eficaz de canalizar los recursos para promover la autosuficiencia alimentaria.

Gran cantidad de infraestructura hidráulica mal planeada, instalaciones ganaderas abandonadas, pozos profundos inhabilitados, bodegas rurales en desuso y centrales de maquinaria con chatarra son testigos mudos del fracaso en el largo plazo de los programas que desfilaron en este periodo en el estado; quizás los niveles de producción si se elevaron coyunturalmente, pero aun costo muy alto, lo que hizo insostenibles estos esquemas de organización para la producción.

Por el lado de el sector empresarial, los créditos refaccionarios y de avío a tasas preferenciales estuvieron a la orden del día, todo con el fin y/o el pretexto de modernizar los sistemas de producción, tanto ganaderos como agrícolas; es por estos años cuando la Unión de Crédito Agrícola y Ganadera de Tlaxcala vive su mejor momento.

En el contexto de la incapacidad estructural de la forma campesina para incrementar la producción, en los años ochenta ocurrieron un conjunto de procesos que desencadenaron la crisis de esta vía productiva. La sobreproducción de los países desarrollados, aunada a la caída de los precios internacionales de los granos, por una parte, y del petróleo, por la otra, abrieron la pauta para que el gobierno mexicano privilegiara políticas centradas en las ventajas comparativas, con lo cual se impulsaron procesos de sustitución de la producción nacional por importaciones al tiempo que desalentaban a los productores internos.

En el contexto de la visión neoliberal, se implementó una política agropecuaria centrada en la reducción del gasto público para el sector, y una indiscriminada apertura comercial que sometió a la producción interna a una competencia desigual.

Lo anterior provocó que en el campo Tlaxcalteca, cuyas limitantes hidrológicas, climatológicas y edáficas sólo le permiten el cultivo de granos en la mayoría de la superficie laborable, dejara de ser rentable a nivel minifundio. Incluso, los grandes agricultores y “rentistas” comenzaron a tener problemas, los que se reflejaron en el inicio de movilizaciones, que más adelante describiremos.

Desde la perspectiva oficial, el crédito deja de ser el eje para la organización campesina, cediendo el paso a la organización para la comercialización y en la apropiación del proceso productivo. Pero, si a nivel nacional la lucha del movimiento campesino independiente se encausaba a la búsqueda de la apropiación del proceso productivo, en Tlaxcala sólo se ha

basado en la apropiación de estímulos gubernamentales que ayuden a producir en condiciones adversas.

Al arribo de los años noventa, el sector agropecuario de Tlaxcala se encuentra en un periodo de crisis debido a la falta de subsidios a la producción agraria como en años anteriores, y a la escasez en el crédito agrícola, que se había convertido en una necesidad y en un subsidio al sector social.

Aunado a esto, se inicia el desmantelamiento de CONASUPO, lo que deja al amparo de los intermediarios a la gran mayoría de los agricultores trigueros y cebaderos, ya que las agroindustrias habían privilegiado el trato con estos agentes comerciales, afirmando sus administradores que “el intermediario era un mal necesario”.

La salida que la CNC, en combinación con el gobierno del estado, vislumbró para paliar el problema de la comercialización de la cebada y trigo en Tlaxcala fue la búsqueda de convenios de comercialización con las agroindustrias harinera y maltera, cuestión que fue benéfica, pero tuvo escaso alcance.

También se buscó formar y fortalecer organizaciones sociales (como Uniones de Ejidos, SPR, integradoras, entre otras), las que en su mayoría han desaparecido, y las pocas que han funcionado sólo lo han hecho de manera coyuntural. Además, se comenzaron a integrar los comités por “sistema-producto”, los que en realidad no han sido funcionales en el estado.

Como una medida para solventar la falta de crédito, se promueve y funda, con amplio apoyo del gobierno del estado en 1994, la Unión de Crédito para el Desarrollo Rural de Tlaxcala S.A. de C.V, encaminada primordialmente

a derramar financiamiento al campo, acorde a la moda nacional en la promoción de estas instituciones auxiliares del crédito como una de las vías para cubrir el vacío dejado por Banrural, principalmente en el sector social. Por la baja rentabilidad del sector agrario en Tlaxcala, y quizás por una mala administración, el organismo antes citado se encuentra en bancarrota, y solo la han podido sostener inversiones en actividades ajenas a la agricultura.

2.5.- Movilizaciones de productores trigueros en Tlaxcala

La revisión realizada para el presente trabajo denota la presencia de movilizaciones de agricultores diferentes a la lucha por la tierra de gran alcance en el estado hasta la segunda mitad de los años ochenta, encabezada por los productores cebaderos que demandaban precio justo a su producto y flexibilización en las normas de recepción de la agroindustria.

Para el año de 1986, y ante el rechazo del gabinete agropecuario de autorizar un precio para la cebada que al menos cubriera los costos de producción, los productores cebaderos de Hidalgo y Tlaxcala, encabezados por agricultores hidalguenses agremiados a la CNPP, suspendieron la cosecha e invadieron e interrumpieron las carreteras con maquinaria, iniciando una marcha hacia el distrito federal.

Al dar instrucciones la CNPP al líder de la federación de productores de cebada de Hidalgo de abandonar el movimiento, la movilización se realizó sin la representación oficial de organización alguna, ya que los productores rechazaron la mediación de la CNC por considerarla susceptible de aceptar precios por debajo del costo de producción. Del mismo modo, se rechazó el

apoyo de partidos políticos y de otras organizaciones, pues según sus integrantes, sus fines eran exclusivamente económicos.

La anterior situación condujo a que los participantes en el movimiento nombrasen representantes que negociaran ante las autoridades, constituyendo el “Movimiento de productores de trigo, maíz y cebada del altiplano”, agrupación espontánea que, a decir de varios de sus promotores, “sigue viva conforme a necesidad”.

La marcha con maquinaria pudo llegar hasta los límites de la ciudad de México, lugar en dónde fue interceptada por el ejército y el cuerpo de granaderos. Lejos de amedrentar a los agricultores, esta situación los motivó a reforzar su lucha, y las pruebas de solidaridad por parte de la ciudadanía, la cual les obsequiaba alimentos y les daba su apoyo le dio tintes muy especiales al movimiento. Así mismo, el ruido ensordecedor de la caravana de maquinaria también se convertía en un estímulo para los agricultores.

Afortunadamente el gobierno tuvo la suficiente prudencia para negociar, y evitó algún tipo de enfrentamiento, ya que una gran cantidad de los manifestantes contaban con armas y no estaban dispuestos a ceder en sus demandas. A decir de uno de los participantes “es fácil estimular a la gente para que nos apoye, lo difícil es frenarla si no se consigue el objetivo planteado”. En este año, se logró el aumento en el precio de la cebada vía un subsidio federal y de paso un aumento en el precio del trigo por la misma vía.

Para el ciclo primavera-verano 1987, la CNC había concertado un precio para la cebada por debajo de lo que los productores consideraban justo, por lo que nuevamente inician movilizaciones, siendo contenidas de manera

inmediata con el aumento del precio de este grano, negociando paralelamente un subsidio al precio del trigo.

Si por un lado fue importante la labor de los agricultores empresariales en la promoción del movimiento antes descrito, también es muy criticable la presencia de diversos acaparadores en éste, los cuales incluso financiaban gran cantidad de los gastos, con la esperanza de recuperarlos a la venta de semillas que habían adquirido a un precio bajo (y que en muchos casos aún no liquidaban al campesino) para las que no encontraban mercado.

El gobierno vio en varios líderes naturales emergidos de la lucha por la mejora en el precio de la cebada y el trigo una amenaza, por lo cual los fue cooptando por medio de ofrecerles créditos preferenciales, negociación de su cartera vencida (en los casos en que existiera), privilegios tributarios y algunos “estímulos a la producción”. Los principales dirigentes aceptaron, por lo que el movimiento nunca ha vuelto a tomar la magnitud alcanzada en 1986 y 1987.

Para el caso del trigo, a nivel nacional, Marroni (1995: p 4) apunta que los agricultores del norte de México comenzaron a reaccionar ante la pérdida de la rentabilidad de este cultivo y los bajos precios de comercialización del mismo en el año de 1989, momento en que se realizan una serie de movilizaciones de productores trigueros agrupados en la Alianza Campesina del Noroeste (ALCANO), en demanda de aumento del precio de garantía del producto. Pese a la solución parcial a la demanda, el movimiento no pudo incidir en rectificaciones en la línea oficial (cierre de fronteras al trigo importado, principalmente).

Luego de la caída constante en los niveles de rentabilidad de la producción de trigo de temporal en Tlaxcala, y después de múltiples desplegados periodísticos por parte de productores agremiados a la CNPP que demandaban aumento en el precio del cereal, poniendo en evidencia la competencia desleal de que eran objeto por los agricultores de regiones de riego, a quienes se les mantenían altos niveles de subsidios, y por la entrada masiva de trigo y harina a nuestro país a precios demasiado bajos, estalla la crisis a finales de 1992.

A raíz de esto, a principios de 1993 surgió un movimiento de productores trigueros Tlaxcaltecas, que curiosamente encabezaban algunos agricultores que habían hecho escuela con líderes cebaderos hidalguenses en 1986 y 1987 y por importantes políticos del partido oficial que en la década de los setenta encabezaron la lucha por la tierra. El movimiento aglutinaba a agricultores de la zona poniente y norte de Tlaxcala.

En este periodo, el trigo Tlaxcalteca no encontró mercado, y la producción amenazaba a perderse⁵. Se atribuyó dicho problema a la liberalización del mercado que permitió la importación de trigo proveniente del extranjero, cuyo precio era muy inferior al trigo del estado.

Es probable que el problema se haya agudizado por el aumento en las hectáreas sembradas con este cereal en el estado; recuérdese que la producción de trigo aumentó a consecuencia de la baja en la superficie sembrada con cebada, hecho que fue provocado por la promoción de

⁵ El trigo ya cosechado, se encontraba tirado en el campo por falta de mercado.

autoridades estatales y federales para paliar y contrarrestar a rigidez en las negociaciones que presentaba la agroindustria maltera por una sobreoferta del grano regional.

Los campesinos iniciaron una serie de movilizaciones con fuerte impacto local y repercusiones regionales. Sus medidas de presión fueron el bloqueo de carreteras con maquinaria agrícola y una caravana de camiones cargados con trigo, que amenazaron tirar en el zócalo de Tlaxcala durante una gira del Presidente de la República.

Marroni (1995. p. 5) apunta que los representantes del movimiento entregaron un pliego petitorio al primer mandatario, en el que sus demandas eran:

- Compra preferencial de su producción.
- Cese a la competencia desleal e importación del grano procedente del extranjero.
- Mayor flexibilidad en las normas de certificación de la calidad del trigo por parte de las instituciones responsables de ello.
- Revisión de los problemas de la cartera vencida con las instituciones crediticias.

La posición de los productores exigió una participación amplia de otros sectores involucrados: SARH, CONASUPO, bancos, representantes de molinos de trigo, organismos políticos, centrales campesinas, organizaciones de productores. Se iniciaron una serie de negociaciones que sólo dieron solución

parcial al problema. Además, se otorgaron algunas “ayudas” a los líderes de la movilización, lo que bastó para desarticular esta lucha.

Nuevamente, en esta movilización se hicieron presentes los intermediarios, bajo su disfraz de ejidatarios. Estos comerciantes habían comprado grandes volúmenes de trigo a un precio bajo que en gran parte no habían podido pagar a los campesinos por no contar con liquidez, y la negativa de las agroindustrias, principalmente las del estado de Puebla, a comprar trigo regional les estaba causando serios problemas. Gran parte del financiamiento del movimiento ha sido atribuido a estos especuladores.

Para el ciclo agrícola primavera-verano 1993, el gobierno del estado y la CNC buscan anticiparse a la problemática de la comercialización triguera, por lo que inducen la firma de un contrato por medio del cual BUROCONSA (bodegas rurales Conasupo) prestará el servicio de almacenamiento, clasificación y liquidación a los productores del trigo cosechado en el estado.

Para realizar el convenio señalado, era necesario la firma de alguna organización de productores preferentemente del sector social, por lo que a falta de organizaciones más consolidadas, la dirigencia de la recién creada “Unión de Ejidos de la Zona Poniente del estado de Tlaxcala (UEZPT)”, integrada legalmente por once ejidos, es invitada a firmar el convenio de alcance estatal.

El anterior convenio sólo utilizaba a la organización de “membrete”, pues BUROCONSA era la encargada de realizar el análisis, recepción, almacenamiento y embarque y el gobierno del estado y la CNC realizaban las negociaciones para su venta. Los problemas no se dejaron esperar, y las

agroindustrias rechazaban el trigo por su baja calidad harinera, pese a los estímulos que recibirían vía subsidios del gobierno tanto estatal como federal. Ya en este momento, la UEZPT tenía una función: ser la “culpable” del atraso en el pago a gran número de productores inconformes.

Las fallas en el funcionamiento del convenio con BUROCONSA propició que el gobierno del estado y la CNC concecionaran, o facilitaran, el que una Comercializadora Privada (de la que son dueños algunos dirigentes del movimiento de cebaderos de 1986 y 1987) fuera la encargada de recepcionar el trigo producido en 1994, correspondiendo a ella el papel de hacer las liquidaciones a los agricultores, en la que se incluía al igual que en 1993, una bonificación proveniente del gobierno del estado y del gobierno federal.

CAPÍTULO III. EL FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN TRIGUERA EN MEXICO Y TLAXCALA

En este apartado se contextualiza la problemática del crédito y el seguro agrícola a nivel nacional y estatal, particularizando en el financiamiento encaminado a la producción de trigo. Además, se pone en evidencia la importancia que el crédito agrícola tiene como herramienta de desarrollo en el medio rural.

3.1.-Antecedentes del financiamiento rural en México

Hacia fines de los sesenta y principios de los setenta, se estableció en el país un sistema que se le podría llamar de “crédito fácil”. A decir de Cuellar (1998. p. 142), este consistía, de manera simplificada, en que la política crediticia del Estado, canalizada en parte substancial por la banca de desarrollo (BANRURAL, en los últimos años) daba créditos a los productores campesinos, pero preferencialmente a los de escasos recursos, con un mínimo de garantías, asegurando con ello un flujo continuo de recursos de bajo costo para la producción.

En este marco, Santoyo *et al.* (1998. p. 374) argumentan que hasta 1990 la estructura básica del financiamiento agropecuario mexicano tenía una

estructura dual, ya que, por un lado, el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) era encargado de canalizar créditos a los productores pequeños y medianos, fundamentalmente ejidatarios, tanto en las áreas de riego como de temporal y; por otro, los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y la banca comercial atendían a medianos y grandes productores de áreas de riego y de buen temporal.

Bajo el contexto anterior, el crédito representaba un medio fundamental para canalizar subsidios al sector rural, a través de los siguientes mecanismos:

- a) Tasas de interés fijas y, en términos reales, frecuentemente negativas.
- b) Subsidio a la operación de BANRURAL y del FIRA, fideicomisos que canalizaban la gran mayoría de los recursos a través de la banca comercial, a la cual también otorgaban reembolsos parciales por sus costos de transacción y asistencia técnica.

Además, hasta que no fueron implantadas las reformas financieras rurales actuales, los créditos agrícolas oficiales en México iban siempre acompañados de un paquete tecnológico (semillas y prácticas agroquímicas y agronómicas específicas) y, ocasionalmente se incluían medidas innovadoras de almacenamiento, estrategias de comercialización y procesamiento local con valor agregado; los créditos subsidiados a tasas inferiores a las del mercado y el acceso a insumos baratos producidos o regulados por el Estado eran la norma (Myre, 1997. p. 11).

Santoyo *et al.* (1998. p. 375) puntualizan que hasta el año de 1989, la fuente principal de recuperación del crédito otorgado por BANRURAL no eran

los proyectos productivos o el productor acreditado, si no el seguro agrícola, ya que muchos de los “ siniestros ” que supuestamente afectaban las superficies habilitadas eran ficticios, y resultaban de un acuerdo entre los productores y los inspectores de campo, con la participación de muchos otros funcionarios de la administración.⁶

Lo anterior demuestra que le problema de la cartera vencida ha estado presente desde siempre en el agro mexicano, pero la presencia de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera S.A (ANAGSA) permitía que mucha de ésta cartera apareciera reportada como “ índice de siniestrabilidad ” y no como “ índice de carteras vencidas ”, además de que otra fuente de subsidios a través de BANRURAL eran las condonaciones y reestructuración de adeudos por motivos políticos.

Mhyre (1997. pp: 11-12) asegura que el carácter fungible del crédito agrícola, combinado con la falta de supervisión adecuada (o la corrupción) de las instituciones financieras rurales oficiales (especialmente de BANRURAL antes de 1991) en las actividades de cultivo y el uso de los insumos requeridos, en general permitió que los campesinos prestatarios convirtieran en efectivo parte de los créditos o lo conservarán como tal; a su vez, el efectivo era utilizado para solventar gastos del hogar, sobre todo en los meses previos a la cosecha.

⁶ En 1983 se reportó como siniestrada un 50% de la superficie total asegurada a nivel nacional, porcentaje que se elevó a 75% para el periodo 1987-1989.

los proyectos productivos o el productor acreditado, si no el seguro agrícola, ya que muchos de los “siniestros” que supuestamente afectaban las superficies habilitadas eran ficticios, y resultaban de un acuerdo entre los productores y los inspectores de campo, con la participación de muchos otros funcionarios de la administración.⁶

Lo anterior demuestra que el problema de la cartera vencida ha estado presente desde siempre en el agro mexicano, pero la presencia de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera S.A (ANAGSA) permitía que mucha de ésta cartera apareciera reportada como “índice de siniestrabilidad” y no como “índice de carteras vencidas”, además de que otra fuente de subsidios a través de BANRURAL eran las condonaciones y reestructuración de adeudos por motivos políticos.

Mhyre (1997. pp: 11-12) asegura que el carácter fungible del crédito agrícola, combinado con la falta de supervisión adecuada (o la corrupción) de las instituciones financieras rurales oficiales (especialmente de BANRURAL antes de 1991) en las actividades de cultivo y el uso de los insumos requeridos, en general permitió que los campesinos prestatarios convirtieran en efectivo parte de los créditos o lo conservarían como tal; a su vez, el efectivo era utilizado para solventar gastos del hogar, sobre todo en los meses previos a la cosecha.

⁶ En 1983 se reportó como siniestrada un 50% de la superficie total asegurada a nivel nacional, porcentaje que se elevó a 75% para el periodo 1987-1989.

En consecuencia, para tener acceso a nuevas tecnologías agrícolas o para complementar el ingreso del hogar, con el paso del tiempo el crédito ha llegado a arraigarse en la mente de los campesinos como una necesidad.

3.2. La reforma del sistema financiero rural y algunas consecuencias

Es en 1989 cuando el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari reestructuró completamente al BANRURAL y comenzó a reducir los subsidios otorgados a la agricultura. Myhre (1997. p. 9) señala que después de décadas durante las cuales el crecimiento de la oferta de créditos agrícolas oficiales era básico para que el Estado organizara tanto la producción como la política rural, recientemente cientos de miles de agricultores mexicanos han visto severamente reducido, si no es que les ha sido totalmente negado, el acceso a los préstamos de las instituciones financieras rurales oficiales.

Santoyo *et al.* (1998. p. 376) aducen que las reformas al sistema financiero rural mexicano fraccionó las funciones de las instituciones que lo conforman bajo el siguiente esquema:

- a) Los productores ubicados en zonas de siniestralidad recurrente y baja productividad se canalizan al Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL), para que sean financiados mediante créditos a la palabra, con montos bajos y a tasa cero.
- b) Los productores de bajos ingresos pero con potencial productivo serían acreditados con BANRURAL, apoyado por FIRA.

c) Los medianos y grandes productores serían atendidos por la banca comercial en coordinación con FIRA, Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Además, en 1988 es eliminado el encaje legal a través del cual la banca comercial se obligaba a otorgar crédito por sectores, independientemente de los criterios de riesgo y rentabilidad.

Por su parte, Encinas *et al.* (1995. p. 22) argumentan que como parte de la reestructuración del sistema financiero rural, surgió el principio de diferenciar el crédito del subsidio al consumo familiar, mismo que tenía su concreción en el otorgamiento de financiamientos bajo condiciones preferenciales a productores que no podían cubrir los adeudos.

El BANRURAL reorientó sus lineamientos y formas de funcionamiento y adquirió un nuevo perfil, a tono con las características propias de la banca comercial; ahora esta institución requería de garantías adicionales a las naturales y las tasas de interés son variables, de tal forma que las tasas de interés reales de los créditos de fomento agropecuario siempre son positivas, pues crecen con la inflación.

Todo lo anterior trajo como consecuencia una drástica reducción en las superficies habilitadas y el número de productores atendidos. Además, con el afán de eficientizar sus operaciones, las sucursales dependientes del BANRURAL se redujeron, pasando de 650 en 1988 a 230 en 1994.

Entre el año de 1988 y 1997, la superficie cultivada bajo el financiamiento de BANRURAL disminuyó un 70% (Figura 1), siendo más drástica esta reducción en áreas de temporal (75%) que en las de riego (50%).

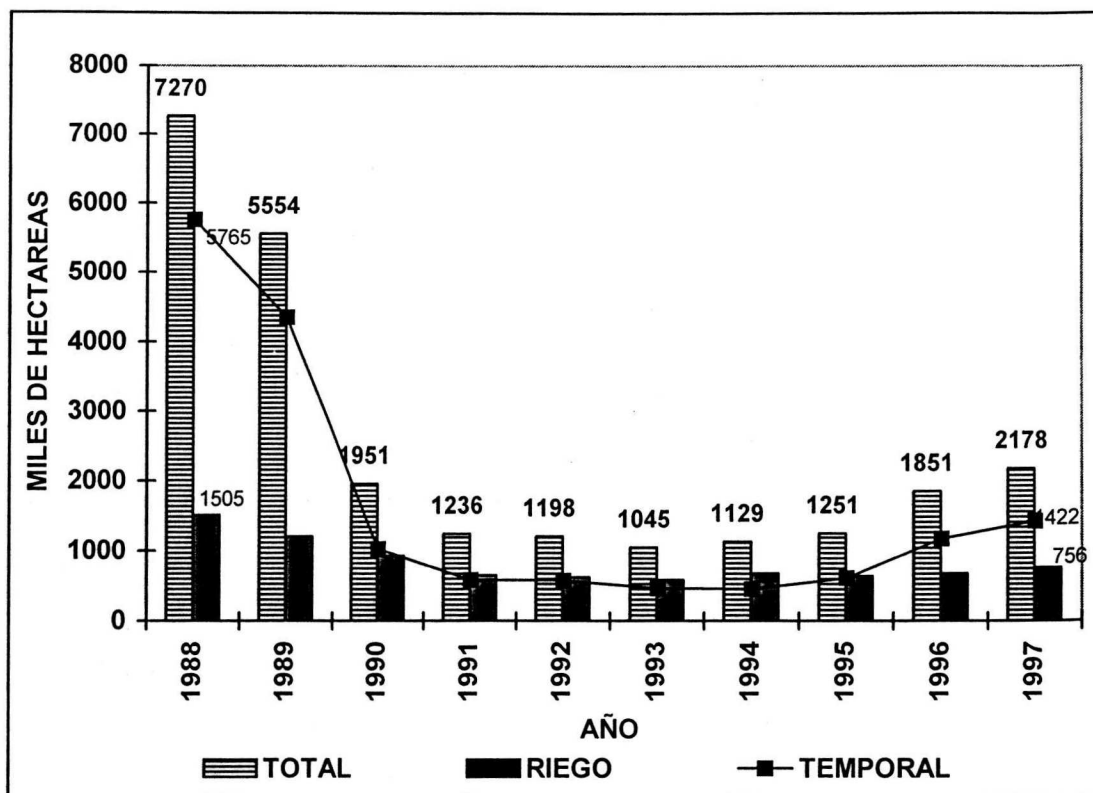


Figura 1. Superficie financiada por BANRURAL(1987-1997).

Elaboración propia, en base a Zedillo (1998. p. 137).

Conviene apuntar que a la par de la caída en la superficie financiada por la banca de desarrollo, se presentó a la vez un aumento paulatino en la participación de la banca comercial en el grueso del financiamiento dirigido al sector agropecuario, pasando de un 48.9% en 1985 a un 72.4% en 1995, como se aprecia en la Figura 2.

Los recursos manejados por la banca de desarrollo disminuyeron sensiblemente y la oferta crediticia se diversificó, con miras a incursionar en actividades más redituables que la producción de básicos, como la ganadería, la agroindustria, las actividades extractivas y la comercialización; a la vez de que el crédito se restringió a los renglones comerciales, éste se canalizó hacia

los agricultores capaces de introducir economías de escala y superficies compactas para elevar la productividad (Encinas *et al.* 1995. pp: 22-23).

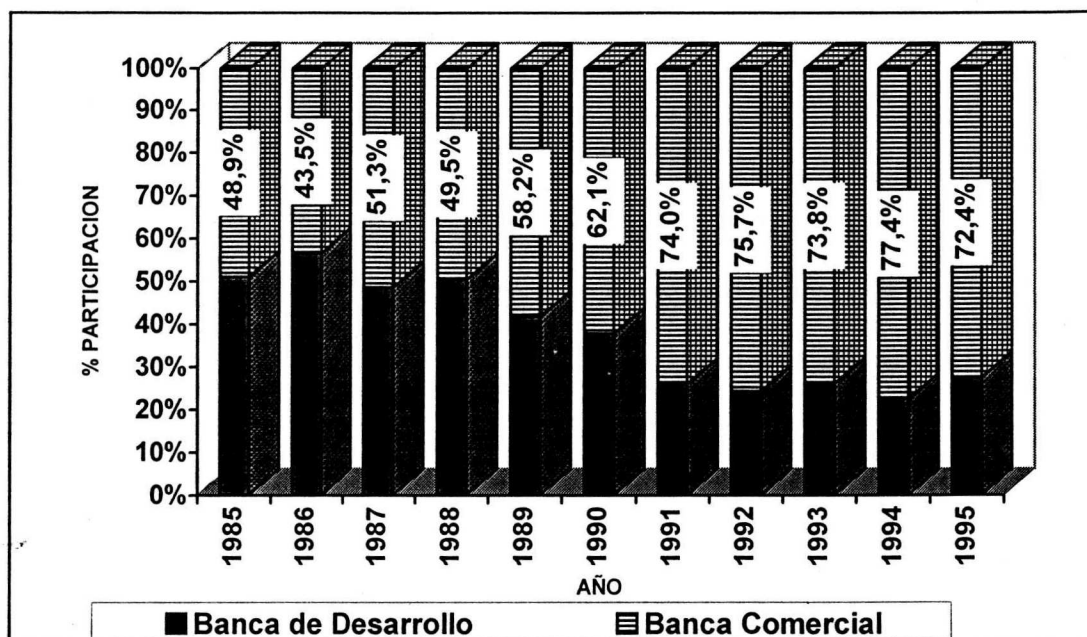


Figura 2. Participación de la Banca Comercial y de Desarrollo en el financiamiento agropecuario (1985-1995).

Elaboración propia, con datos de Santoyo *et al.* (1998. p. 381).

Sin embargo, Santoyo *et al.* (1998. p. 380) mencionan que la fuerte contracción en la superficie financiada es marcadamente contrastante con las cifras oficiales relativas a los montos de financiamiento canalizados al sector agropecuario, ya que según el Banco de México entre 1985 y 1995 hubo al respecto un incremento real del 49% (42.274 millones de pesos en 1985 y 62.970 millones de pesos en 1995). Esta aparente contradicción sólo puede explicarse porque un alto porcentaje del supuesto financiamiento al agro es resultado de los créditos reestructurados de miles de productores que han renegociado con la banca sus adeudos.

Los mismos autores sostienen que las reformas al sistema financiero rural y sobre todo la pérdida de rentabilidad del sector agropecuario explican el crecimiento exponencial de la cartera vencida, ya que los saldos de esta pasaron en términos reales de 1,628 a 15,211 millones de pesos⁷ entre 1988 y 1995, lo que significa un crecimiento real de 834% que pone de manifiesto la creciente incapacidad de los productores para cumplir con sus compromisos financieros.

No obstante, la responsabilidad original de la cartera vencida es compartida, pues participan en ella los productores, las instituciones financieras y el gobierno. Santoyo *et al.* (1998. pp: 382-383) distribuyen las responsabilidades de la siguiente manera:

1. Las causas imputables a las instituciones financieras son generalmente asociadas al otorgamiento de créditos en forma irresponsable, teniendo los siguientes casos:
 - a) Financiar con créditos quirografarios a tasas comerciales, capital de trabajo o inversiones fijas, en espera de que se aprobaran créditos de avío o refaccionario que nunca llegaron.
 - b) Sobreendeudar al sujeto de crédito.
 - c) Analizar el entorno de manera muy optimista.
 - d) Enfatizar más en las garantías que en el proyecto.
 - e) Manejar sistemas de pagos basados en tasas de interés nominales, que con inflaciones altas son prácticamente imposibles de cubrir.

⁷ Millones de pesos de mayo de 1996.

- f) Falta de oportunidad en el otorgamiento de créditos.
2. En lo que respecta a los productores, su responsabilidad se encuentra sobre todo en su actitud pasiva. Por ejemplo, las decisiones de endeudamiento frecuentemente se tomaron sin una reflexión seria:
- a) No se tenía una idea clara de la capacidad de pago de la explotación y de su sensibilidad a cambios del entorno.
 - b) Desviación frecuente de los créditos hacia otras actividades.
 - c) No pagar en espera de una condonación o un programa de reestructuración más favorable.
 - d) Visión a muy corto plazo.
3. La política económica aplicada desde 1989 por el Estado, caracterizada por la abrupta liberalización comercial, el retiro de subsidios, la sobrevaluación de la moneda y las altas tasas de interés reales, provocaron una disminución de los precios reales por la competencia externa y un incremento en los costos de producción ante el retiro de subsidios y las altas tasas de interés reales, lo que disminuyó la capacidad de pago de los productores notablemente.

Todo lo anterior a dado lugar a la formación de un círculo vicioso: la banca no canaliza recursos a los productores rurales en virtud de la baja rentabilidad de la actividad que practican, y los productores no mejoran la rentabilidad y competitividad de sus explotaciones porque carecen de recursos para hacerlo.

3.3.- Las parafinancieras como opción al financiamiento rural.

Con la contracción del financiamiento que ha experimentado nuestro país en los últimos años se redujo considerablemente la demanda de insumos y servicios por parte de los agricultores, lo que ocasionó que los vendedores de fertilizantes, maquinaria, equipo de riego, agroquímicos y semillas mejoradas, y prestadores de servicios, como la maquila o la asesoría técnica, empezaron a otorgar sus productos o servicios a cuenta de cosecha, de manera selectiva, siendo en muchas ocasiones la única forma de colocar sus productos; por el alto nivel de riesgo que implica esta práctica, se mantiene únicamente entre agentes bien identificados entre si. (Santoyo *et al.*, 1998: p 390-391).

Por otra parte, con el fin de garantizar el abasto de materia prima, ha sido una práctica frecuente entre algunas agroindustrias (como los ingenios, tabacaleras y empresas congeladoras de hortalizas), el financiar a sus proveedores.

El esquema anterior se ha visto estimulado recientemente por la participación de la banca, que utiliza a estas empresas para canalizar crédito a pequeños productores, reduciendo considerablemente sus costos y riesgo, además de recibir estímulos fiscales; las empresas participantes son llamadas agentes parafinancieros.

Las empresas o agentes parafinancieros se definen como unidades de tipo empresarial, personas físicas y/o morales, que realizan actividades que complementan las funciones que ofrece la banca, sin ser sustitutos de ella, que siendo sujetos de crédito, pueden recibir financiamiento y otorgar servicios para

las actividades productivas y distribuirlos a diversos usuarios o beneficiarios finales, con los cuales tiene establecidas diferentes relaciones de asociación y/o de tipo mercantil en condiciones de equidad. (FIRA 1996, p. 2).

El nombre de parafinanciera se debe a que la empresa agroindustrial o comercial participante complementa las funciones y servicios de la banca en por lo menos uno de los cuatro aspectos siguientes

1. Selección de los beneficiarios finales del crédito.
2. Otorgamiento y gestión de garantías.
3. Registro, supervisión y control de los apoyos financieros para cada productor
4. Retención de las amortizaciones individuales.

Así, los agentes parafinancieros son frecuentes en algodonerías, comercializadoras de insumos y cosechas, tabacaleras, industrializadoras de maíz, molinos harineros, y hasta en organismos no gubernamentales como la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural.

Rodríguez (1997. p. 24) resalta el hecho de que, con las empresas parafinancieras, por la cercanía que éstas tienen con el productor y la incidencia en el proceso productivo, se asegura la recuperación del financiamiento, lo que a su vez a la larga genera un cambio en la "cultura del no pago" que frecuentemente tienen los productores, principalmente cuando trabajan directamente con una institución crediticia relacionada con el gobierno, pues de esta forma se evita el manejo político que en muchas ocasiones se le quiere dar al problema de la cartera vencida.

3.4.- El crédito y el seguro agrícola en Tlaxcala en los últimos años

En el caso del estado de Tlaxcala y en su forma más típica, hasta el año de 1989 la banca de desarrollo daba créditos de avío y refaccionarios a pequeños propietarios que justificaran con escrituras ser “minifundistas”, y a cualquier campesino que tuviese alguna clase de derechos sobre la tierra y que contara con el aval del ejido o comunidad al que perteneciera, o de la organización a la cual se encontraba afiliado; contando con este aval, BANRURAL lo consideraba sujeto de crédito, y le obligaba a que contratase el seguro agrícola con ANAGSA, a fin de que el banco garantizará la recuperación de los montos otorgados en caso de alguna eventualidad.

Si había siniestro y el productor perdía parcial o totalmente la cosecha y no podía pagar, lo respaldaba el seguro, lo que significaba que el BANRURAL recibía la devolución del préstamo por parte de ANAGSA, con lo cual el agricultor quedaba liberado de su deuda y podía volver a solicitar préstamos en las mismas condiciones de antes.

Sin embargo, con el paso del tiempo se modificó la interpretación de “siniestro”, de manera que el término se entendió ampliamente para incluir cualquier incumplimiento de los deudores, dando origen a la vez a una serie de actos de corrupción en dónde se coludían tanto los productores, las autoridades ejidales y los inspectores de campo del banco y de la aseguradora; el arreglo común en Tlaxcala era que el 50% de las indemnizaciones logradas por falsos siniestros correspondían al inspector de BANRURAL y de ANAGSA,

quedándose el productor con la parte restante, de la cual, en ocasiones, tenía que dar una participación, aunque menor, a la autoridad ejidal

El esquema antes citado llegó al punto en que las declaraciones de siniestro eran la normalidad, al cabo nadie pagaba o pocos lo hacían. Ya para fines de los setenta y principios de los ochenta, el mecanismo estaba armado de tal forma que el Estado operaba con la idea de que las recuperaciones de los financiamientos entregados serían muy bajos.

Conviene mencionar que la nacionalización de la Banca en 1982, originó la canalización de recursos crediticios por esta vía a pequeños propietarios y a grupos de ejidatarios organizados. Los créditos eran descontados por FIRA, y ponían en manos de los agricultores dinero en efectivo para que realizaran la compra de insumos en donde mejor les conviniera.

En esta época, se formaron gran cantidad de grupos ficticios, los que sumados a los pequeños propietarios morosos pasaron a engrosar los saldos de la cartera vencida al incumplir con sus obligaciones y utilizar los recursos, en el mejor de los casos, para realizar inversiones en compra de maquinaria agrícola o en el establecimiento de algún negocio ajeno los fines originales del crédito.

Era frecuente que los técnicos evaluadores de la banca comercial, e incluso de la banca de desarrollo, canalizaran nuevamente crédito de avío a agricultores que aducían no poder pagar el adeudo contraído por falta de cosecha, con lo que la deuda crecía año tras año hasta hacerse impagable con la actividad agrícola desarrollada por éstos; a esta acción se le conocía como "crédito a la maroma".

Bajo el contexto anterior, y atendiendo los datos proporcionados por INEGI (1992. pp: 172-174), entre el año de 1981 y 1989 el promedio anual de la superficie habilitada en Tlaxcala fue de 69,704 ha, que equivale al 32% de la superficie cultivable del estado, correspondiendo un 72.3% al sector ejidal y el resto a la pequeña propiedad (27.7%). Así mismo, en el periodo antes referido se aseguraron un promedio anual de 63,301 ha, reportándose alrededor del 73% como siniestradas; en 1982, 85, 86 y 88, la superficie siniestrada fue superior al 90% de la asegurada.

En Tlaxcala, los cultivos que recibieron más apoyo crediticio fueron el maíz, la cebada y el trigo. El primero, por motivos culturales y por insertarse dentro de la política gubernamental de buscar la autosuficiencia alimentaria; el segundo, por tratarse de un grano dirigido a la agroindustria cervecera en pleno crecimiento en la región, la cual demandaba cada vez mayores volúmenes, y el tercero por la relativa cercanía a la ciudades de Puebla, y Distrito Federal lugar dónde se concentra una gran cantidad de molinos harineros y que desde entonces ya tenían problemas por surtirse de trigos de gluten fuerte.

En el caso de la banca de desarrollo, parte del avío otorgado se canalizaba en especie (fertilizantes, semilla certificada, herbicidas), y otra parte en efectivo; en el caso de la cebada y el trigo, era común que el banco otorgara semillas certificadas, de acuerdo a los requerimientos de la agroindustria instalada en el estado o a los alrededores de éste. La banca comercial normalmente ministraba los créditos en efectivo, dando mayor libertad al productor en la compra de los insumos y prefiriendo financiar cultivos más costeables, como la papa y la cebada.

El cambio en el modelo económico trajo consigo la modificación del sistema financiero rural mexicano. Ya para el año de 1991 el panorama del crédito y el seguro agropecuario en el estado eran desoladores. Según los datos del Censo Agrícola y Ganadero de 1991 (INEGI 1997. p. 340), de las 67,446 unidades de producción rural existentes en Tlaxcala, tan sólo 9,190 (13.6%) utilizaron crédito en el año referido.

Lo anterior permite inferir que gran parte de la actividad agropecuaria en este estado se costea, ya desde entonces, por medios diferentes a los oficiales, dónde indudablemente los agiotistas, los intermediarios, la agroindustria cervecera, los recursos económicos generados por la migración (tanto regional, como nacional e internacional), así como la penetración de la industria textil con el trabajo a domicilio bajo el esquema de maquila, están jugando un papel decisivo en el financiamiento del agro Tlaxcalteca.

En el año de 1991, se crea a nivel nacional el Fideicomiso de Reestructuración de Carteras Vencidas (FIRCAVEN), que a decir de Santoyo *et al.* (1998. p. 383) sirvió fundamentalmente para sanear la cartera vencida que BANRURAL acumuló entre 1988 y 1991, permitiéndole depurar su clientela.

En el caso específico de Tlaxcala, la cartera vencida del BANRURAL fue absorbida por el PRONASOL, quien solicitó a los beneficiarios que realizaran trabajos comunales para compensar esta ayuda, y así poder posteriormente quedar contemplados en el esquema de crédito a la palabra.

Así pues, el PRONASOL se encargó de la cartera de clientes que ahora BANRURAL no consideraba sujetos de crédito. En Tlaxcala el programa de crédito a la palabra operó con montos por hectárea muy bajos y poniendo como

tope el beneficio de 3 ha; gran cantidad de agricultores decidió no pagar desde el primer año, excluyéndose automáticamente de la posibilidad de volver a obtener financiamiento por este medio, además de que un número significativo de los productores que continúan recibiendo este beneficio aducen año con año algún tipo de siniestro, aunque en ocasiones éste no exista, con el fin de lograr la condonación total o parcial de su adeudo.

El repliegue del BANRURAL y la banca comercial en la superficie habilitada en el estado (la cual pasó de un promedio de 70 mil ha en el periodo de 1981-1989, a tan sólo 18,759 en 1992) originó que el problema de la escasez de crédito en Tlaxcala rebasara los ámbitos económicos para situarse en el ambiente político, motivo por el cual el gobierno del estado que tomó posesión en 1992 decide utilizar al Fideicomiso para el Desarrollo Rural de Tlaxcala (FIDERT), para colocar créditos de avío en forma masiva; el FIDERT fue creado en 1977 y que hasta 1992 se dedicaba a canalizar créditos refaccionarios a grupos de productores minifundistas.

Así, la función que se le encomendaba a el FIDERT era cubrir de manera paulatina el espacio que había dejando repentinamente el BANRURAL, a la vez que compartiría funciones con la CNC en el abasto del fertilizante subsidiado por el gobierno del estado, lo que indudablemente fortalecería las relaciones del partido en el poder debilitadas en los últimos años con las bases campesinas inconformes. Para fortalecer al FIDERT, en el año de 1992 y 1993, los recursos del PRONASOL se distribuyeron por medio de esta institución, por lo cual se nota su gran presencia en esos años (cuadro 4).

Si bien es cierto que la función del FIDERT cubrió por un breve periodo a la franja más demandante de crédito (y quizás la más conflictiva) de pequeños agroproductores del estado⁸, los montos habilitados por ha fueron demasiado bajos, representando tan sólo entre el 30 y el 40% del monto que el BANRURAL otorgaba⁹ por ha.

Cuadro 4.- Superficie y número de habilitados por institución en Tlaxcala entre 1992 y 1996 (sólo créditos de avío).

AÑO/	SUPERFICIE HABILITADA Y NÚMERO DE BENEFICIARIOS POR INSTITUCION					
	BANRURAL		FIRA		FIDERT	
	sup.	Benef.	Sup.	Benef.	Sup.	Benf.
1992	7776,0	577	10983	565	52890	19639
1993	16989,0	1301	11869	ND	19822	ND
1994	21948,0	194	ND	ND	13439	2387
1995	5735,5	140	ND	ND	17508	3898
1996	5059,0	ND	8224	192	24921	6219
1997	ND	237	ND	2,834	0	0
1998	ND	511	ND	3615	0	0

Fuente: Elaboración propia con datos de anuarios estadísticos de Tlaxcala varios años.

Desde un principio, el FIDERT trató de asegurar un gran porcentaje de recuperaciones con el fin de que el fondo se hiciera revolviente, por lo que como una estrategia para ello, comenzó a condicionar las ministraciones del crédito a la contratación del seguro agrícola con AGROASEMEX. Así mismo, se pidió

⁸ El FIDERT sólo canalizaba recursos por el equivalente a la dotación ejidal, que se situaba en el rango de 1 a 6 hectáreas como máximo.

⁹ Porcentaje a partir de los datos contenidos en los anuarios estadísticos de Tlaxcala de 1993, 1994, 1995, 1996 y 1997.

garantías a los productores acreditados, las que consistían en facturas de vehículos, maquinaria agrícola y certificados parcelarios, documentos que de hecho constituían sólo una garantía moral, pues en la práctica es difícil y costoso aplicarles algún gravamen.

La nueva política de la aseguradora, encaminada a hacer rentable su actividad, provocó que fueran rechazadas grandes superficies en el proceso de aseguramiento¹⁰, lo que, aunado a la morosidad de muchos productores, ocasionó que surgieran problemas de carteras vencidas, provocando la falta de liquidez al fideicomiso. Apenas en su primer año de operación, el FIDERT redujo su superficie habilitada en un 62% y su cartera de clientes bajo en 4 años un 80% (Cuadro 4).

Los problemas de bajas recuperaciones ocasionaron que el FIDERT abandonara sus esquemas de distribución de crédito, arrastrando una cartera vencida muy amplia, la cual fue cubierta por el Gobierno del estado en 1997, año en que comienza su liquidación.

No obstante, con el afán de no perder terreno político, y quizás por la necesidad de algunos funcionarios de obtener algún beneficio indirecto, el FIDERT inicia en 1996 un programa de cesión de derechos de PROCAMPO a cambio de la entrega de fertilizante. Nuevamente comenzó a mostrar graves problemas en su operación, aunque se debe reconocer que su implementación de algún modo ayudó a regular los precios regionales de éste agroquímico.

¹⁰ En el periodo de 1990 a 1998, la superficie promedio asegurada por año fue de 5554, de las cuales sólo el 24.5% presentaron siniestros.

En 1998 el FIDERT es liquidado, lo que coincidió con la salida del gobernador en turno y el ascenso del gobierno de la oposición. Todos los agricultores que tenían adeudos pendientes con la institución fueron liberados de ellos, quedando en los archivos del fideicomiso una gran cantidad de certificados parcelarios (que por cierto es fácil reemplazar), facturas de vehículos y maquinaria, así como pagares mercantiles.

Por otra parte, la caída en la actividad del BANRURAL y la banca de comercial también fue significativa, ya que los datos disponibles hacen ver que en ambos casos entre 1992 y 1996 se redujo tanto la superficie habilitada como el número de beneficiarios, siendo la tendencia el habilitar a productores con mayor superficie (Cuadro 4).

Un dato contradictorio en la tendencia, hasta 1996, de disminución tanto en la superficie habilitada, como en el número de beneficiarios, lo constituye el aumento en el número de beneficiarios observado en 1997 y 1998, tanto en BANRURAL como en FIRA (cuadro 4), lo que se puede explicar por el crecimiento paulatino en la entrega anticipada del PROCAMPO, que es el caso de la primera institución, y en el financiamiento a distribuidores de fertilizante que han dado el servicio de entrega de este insumo por la vía de la cesión de derechos de PROCAMPO.

El último caso es particularmente interesante, ya que se ha presentado una fuerte competencia entre los distribuidores establecidos en el estado por ganar clientela en este esquema de trabajo, lo que también ha contribuido a que se mejore la calidad, oportunidad y los servicios en la entrega del fertilizante.

Las empresas distribuidoras actúan como paraфинancieras, obteniendo recursos de FIRA para cubrir parte importante de sus pasivos por la entrega oportuna del insumo, cantidad que es cubierta a FIRA al momento de que ASERCA les ministra las cantidades por los documentos que se presentan para la ya citada cesión de derechos de PROCAMPO.

Con el esquema antes descrito, los distribuidores de fertilizante están realizando un negocio seguro, ya que si llevan acabo los tramites de una manera adecuada y cubren los requisitos con oportunidad, se garantiza el 100% de la recuperación del crédito, además de que pueden financiar su actividad con dinero a tasas preferenciales que les otorga un banco con fondos del FIRA.

Lo curioso de este esquema de trabajo es que la mayoría de los agricultores no saben que han sido sujetos de crédito de la banca comercial para obtener este beneficio, ni que al precio del fertilizante se le carga el costo por concepto de pago del interés correspondiente; este último costo se mitigó en 1999 con la obtención de un pequeño subsidio por tonelada a la compra del insumo que otorgó el gobierno del estado.

Es indudable que el crédito agrícola puede jugar un papel importante como un motor de desarrollo agropecuario, pero hay que reconocer que las formas tradicionales de financiamiento en Tlaxcala, que al combinarse con fenómenos climatológicos adversos, practicas de corrupción y clientelismo ya añejas, y una cultivada mentalidad al no pago, han contribuido a engrosar los montos de la cartera vencida a nivel nacional.

Además, atendiendo a Myhre (1997. p. 11) debemos tener en cuenta que si bien los campesinos obtienen créditos agrícolas para incrementar su productividad, muchos lo solicitan también para tratar de aumentar el flujo de efectivo en su economía familiar (que implica más que actividades agrícolas).

3.5.- El financiamiento de la producción de trigo en Tlaxcala

Las reformas en el sistema financiero rural mexicano precedieron a años en que se había dado un aumento significativo en el financiamiento de la producción triguera en Tlaxcala, el cual rebasó las 20 mil ha en 1988 y 1989 (Figura 3), mientras que la superficie total acreditada estaba estabilizada entre las 65 y 70 mil ha.

Según funcionarios de FIRA agencia Tlaxcala, la participación de la banca comercial en el cultivo de trigo en el estado se contrajo significativamente luego de las reformas de 1989. Todos los bancos privados comenzaron a reducir, e incluso desaparecer, sus cuerpos técnicos y en el caso excepcional de otorgar crédito a productores trigueros, debería de tratarse de superficies superiores a las 70 ha, para así poder justificar el costo de la tramitación y administración del citado crédito.

En estos años, una opción de financiamiento fue el crédito otorgado por el FIDERT, aunque sólo los pequeños agricultores podían acceder a éste y los montos, como describimos en su momento, eran por mucho insuficientes.

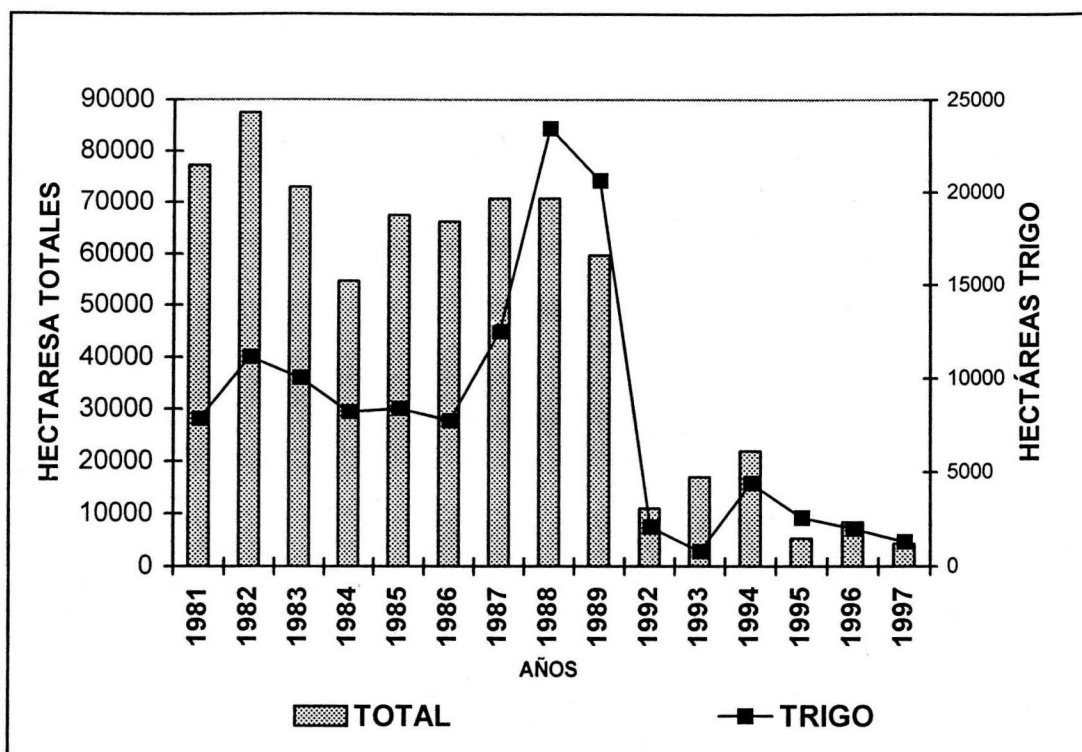


Figura 3. Superficie total acreditada y para trigo (1981-1997).¹¹
 Elaboración propia, con datos de INEGI (1993) e INEGI (1998).

Pese a la contracción crediticia que trajo consigo las reformas al sistema financiero rural mexicano, se puede observar una contratendencia que muestra que a la par de la caída en el financiamiento en la producción de trigo en Tlaxcala, se presenta un incremento sostenido en la superficie cosechada de este cereal hasta 1991 (apartado 4.4), cayendo ésta en 1992 (lo que se puede atribuir a problemas en su comercialización, como se analizará en el Capítulo V), pero recuperándose paulatinamente hasta 1996.

Conviene mencionar que durante los años ochenta, el BANRURAL jugó un papel importante en la producción de trigo en Tlaxcala, principalmente por la

¹¹ De 1992 a 1997, sólo cifras de la banca de desarrollo.

introducción al estado de semilla certificada de variedades mejoradas, las que paulatinamente ayudaron a incrementar los rendimientos y calidad harinera de estos, disminuyendo a la vez la utilización de semilla de trigo mezclada, la cual es menos atractiva para la agroindustria por su complicado manejo en el proceso de transformación.

Al momento que BANRURAL deja de introducir semilla certificada de trigo, se comienzan a cultivar trigos seleccionados por los propios agricultores, que al paso de los años se fueron degenerando y mezclando, lo que los hacía poco atractivos a la industria molinera especializada, la que castigaba el precio de compra de éstos.

En no pocos casos, los intermediarios comenzaron a introducir trigo del Bajío, el que otorgaban (sin ninguna practica sanitaria y previa firma de un pagaré) a los agricultores con la condición de que al momento de la cosecha le entregaran la producción, cubriendo un costo, hasta ese momento, del doble del valor comercial de la semilla. El agricultor aceptaba el anterior trato, ya que con ello se aprovisionaba de semilla de mejor calidad y garantizaba la comercialización de su producto, aunque en condiciones desventajosas.

CAPÍTULO IV. LA PRODUCCIÓN TRIGUERA DE TLAXCALA EN EL CONTEXTO NACIONAL

El trigo es uno de los cultivos más importantes a nivel mundial, tanto por su volumen de producción como por la superficie cosechada. Los datos proporcionados por INEGI (1998. pp: 271-286) y FAO (1998. pp: 65-71), muestran que entre los años de 1992 y 1997, fue el grano con mayor superficie cosechada, con un promedio anual de 223.4 millones de ha. En cuanto al volumen de producción, el promedio de trigo cosechado en los años antes citados fue de 566 millones de ton, colocándolo nuevamente en primer lugar.

En este apartado analizamos la situación de la producción de trigo a nivel nacional y en el estado de Tlaxcala.

4.1.-Importancia de la producción de trigo en México

El trigo fue introducido a México por los españoles, durante la segunda década del siglo XVI, posteriormente las ordenes religiosas lo cultivaron y diseminaron en diversas regiones. Marroni (1995. p. 3) señala que en el centro del país, incluyendo Puebla y Tlaxcala, desde los albores de la colonización se establecieron haciendas trigueras y molinos para procesar la producción.

Ya en el presente siglo, el trigo ha sido uno de los cultivos donde se han empleado los adelantos más avanzados de la técnica agronómica, ya que

según Aguilar (1991. p. 26) y Marroni (1995. pp: 2-3), este cereal ha gozado, por un lado, de un tratamiento preferencial por parte de la política agrícola puesta en práctica por el gobierno mexicano desde los años cincuenta, y por otro, ha dispuesto de muchos de los resultados de investigación generados por algunos organismos y fundaciones tanto nacionales como internacionales.

En el contexto mundial, según los datos del INEGI (1998. pp: 285-286), para el año de 1997 México ocupó el lugar número 18 en cuanto a volumen de producción triguera, el número 22 en cuanto a superficie cosechada y el número cinco en cuanto a rendimiento, con 4,551kg/ha; en este último parámetro, solo fue superado por Reino Unido (7,468 kg/ha) Alemania (7,283 kg/ha), Francia (6,630 kg/ha), y Egipto (5,597 kg./ha).

En el ámbito nacional, entre los años de 1993 y 1998, el trigo ha ocupado el cuarto lugar si se considera a la superficie cosechada, y el tercero si se analiza el volumen de producción de los principales granos; en este último rubro, en el año de 1998 fue superado en un 394% por el maíz, y en un 85% por el sorgo, aventajando con un 56% al frijol y 81% a la cebada (Cuadro 5).

El crecimiento exponencial en la producción de este cereal en México estuvo asociado a los procesos de modernización de la agricultura mexicana, ya que el cultivo de trigo fue uno de los exponentes de la revolución verde, iniciada a partir de la década de los cincuenta.

La Figura 4 muestra la tendencia en la producción de trigo en México, así como la evolución que ha tenido la superficie cosechada a partir del quinquenio 1960-1964. El promedio máximo de producción y de superficie cosechada se alcanza en el periodo 1985 a 1989, para luego presentar una

disminución en ambos parámetros de alrededor del 23% hasta el periodo 1995-1998.

Cuadro 5. Superficie cosechada y producción de los principales granos en México (1993-1998).

AÑO/CULTIVO	SUPERFICIE COSECHADA (miles de hectáreas)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
MAIZ	7428,2	8194,0	8020,4	8051,2	7392,7	7300,1
SORGO	877,7	1251,8	1372,3	2184,7	1868,0	1979,3
FRIJOL	1873,9	2086,7	2040,4	2048,5	1621,2	1954,4
TRIGO	877,6	964,6	929,3	809,2	799,9	823,4
CEBADA	234,2	115,8	246,4	283,3	255,1	374,9
AÑO/CULTIVO	PRODUCCIÓN (miles de toneladas)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
MAIZ	18125,3	18235,8	18352,9	18026,0	18085,4	16420,1
SORGO	2581,1	3701,1	4169,9	6809,5	5793,2	6170,1
TRIGO	3582,5	4150,9	3468,2	3375,0	3639,0	3324,0
FRIJOL	1287,6	1364,2	1270,9	1349,2	952,9	1473,0
CEBADA	540,5	307,3	486,6	585,8	531,5	640,9

Fuente: Elaboración propia, con datos de Zedillo, 1998.

Los argumentos presentados por Villaseñor *et al.* (1998. p. 3) nos indican que el decremento en la producción triguera de los últimos años se puede atribuir a que las superficies cultivadas en áreas irrigadas han manifestado tasas de crecimiento negativas, las cuales se explican por la presencia de la enfermedad conocida como carbón parcial en el Noroeste de México, la escasez de agua para la siembra y los altos costos de producción que hacen menos rentable el cultivo en las regiones del Bajío y el Noroeste.

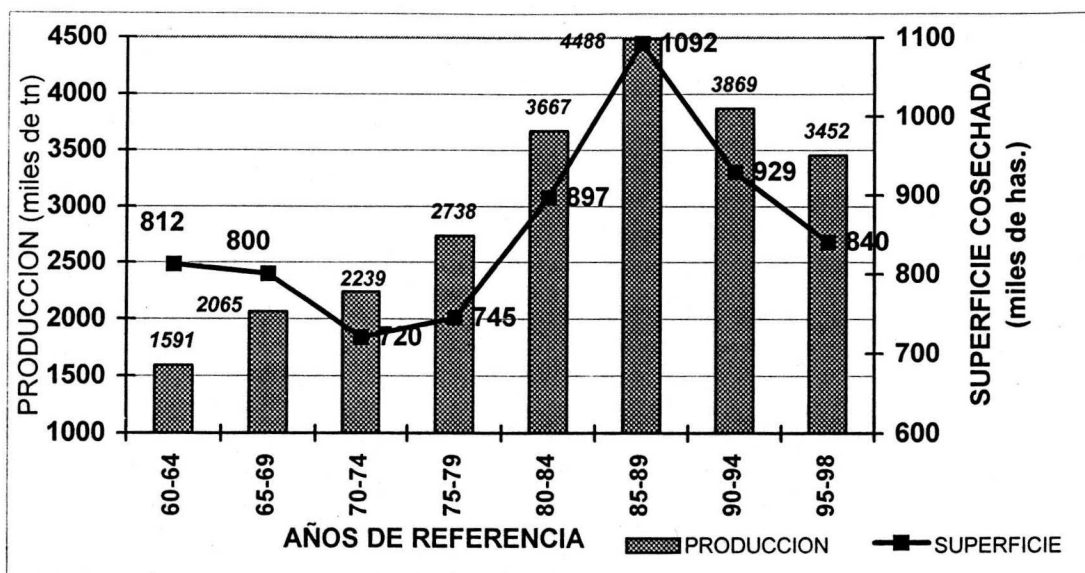


Figura 4. Tendencia Nacional en la producción y superficie cosechada de trigo(1960-1998)

Elaboración propia, en base a Salinas (1994) y a Zedillo (1998).

Por otra parte, la Figura 5 ilustra como, a partir del año de 1955, los rendimientos por hectárea de trigo iniciaron un crecimiento exponencial hasta el inicio de la década de los 80, momento en que el crecimiento se estabiliza, fluctuando en poca medida en los periodos siguiente.

Conviene hacer mención que de acuerdo a los datos proporcionados por la FAO (1998) y por el INEGI (1998), la media de rendimiento por hectárea nacional del periodo 1995-1998 supera en un 62% a la media mundial del año de 1997, y en un 25% a la de los once principales países productores del mundo¹².

¹² Reino Unido, Alemania, Francia, China, Estados Unidos de América, India, Argentina, Canadá, Pakistán, Turquía y Australia.

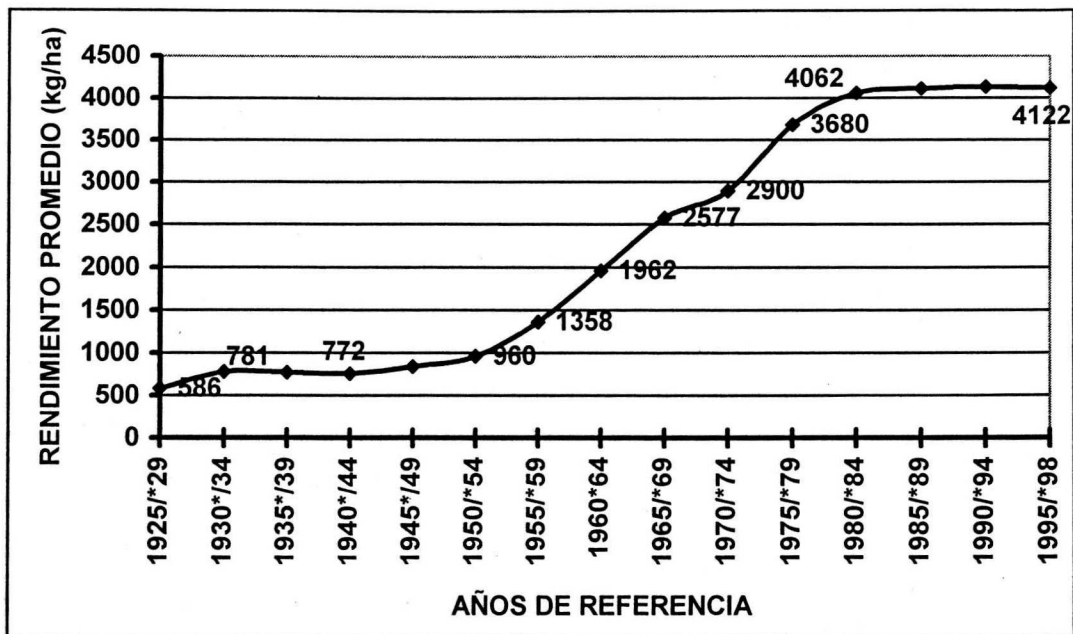


Figura 5. Evolución en el rendimiento por ha en trigo a nivel nacional (1925-1998).

Elaboración propia; de 1925 a 1959, en Marroni, (1995), de 1960 a 1994, en Salinas (1994) y de 1995 a 1998 Zedillo (1998).

4.2.- Zonas productoras de trigo en México

En México, se consideran seis zonas productoras de trigo (SARH, en Pinzón, 1996. p. 24), las que se citan a continuación:

1. **Zona Noreste:** Abarca los estados de Sonora, Sinaloa y Baja California Norte y Sur.
2. **Zona del Bajío:** Comprende a los estados de Querétaro, Guanajuato, Jalisco y Michoacán.
3. **La Laguna:** Abarca los estados de Coahuila, y Durango.
4. **Zona Norte:** Incluye los estados de Chihuahua, Nuevo León, Tamaulipas, y parte de Coahuila.

5. Zona Centro: Comprende los estados de Aguascalientes, Zacatecas, Durango, y San Luis Potosí.

6. Valles Altos de la Altiplanicie Mexicana: Abarca los estados de México, Puebla, Hidalgo, Tlaxcala y Oaxaca.

Rodríguez (1997. p. 36) apunta que dos de las zonas antes señaladas se tienen identificadas como las principales productoras de trigo. En primer lugar, la zona noreste, la cual genera alrededor del 60% de la producción nacional y la segunda, la zona del Bajío, que aporta alrededor del 24%.

Conviene resaltar que la mayor parte de la producción de trigo en nuestro país se obtiene bajo riego, siendo para el periodo 1995-1998 el 87,6% del grano obtenido en estas condiciones (Figura 6). Pero, del periodo 1985-1989 al 1995-1998, el aporte de las zonas de riego al grueso de la producción nacional de trigo ha disminuido en un 7.4%.

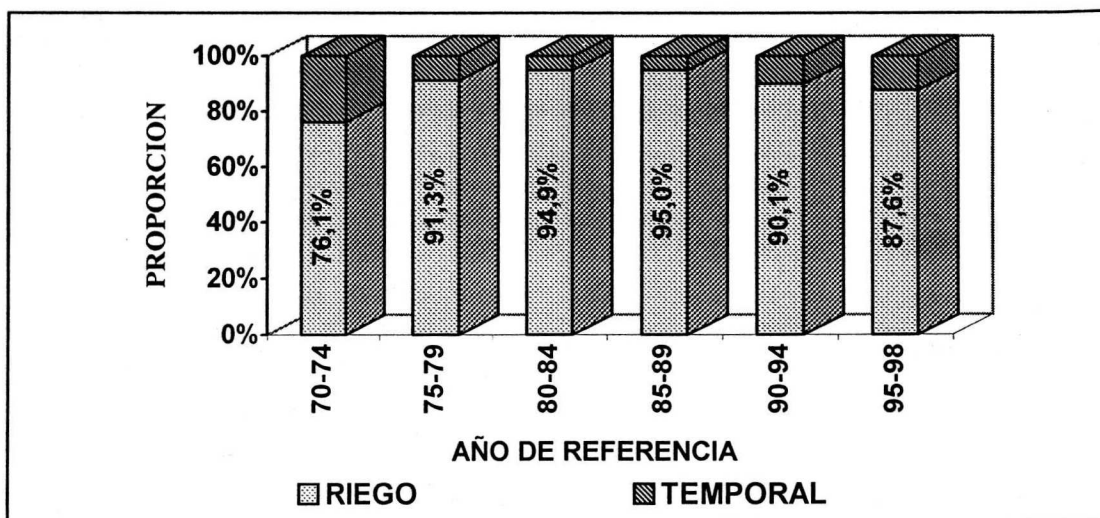


Figura 6. Proporción de la producción nacional de trigo que se produce bajo riego y temporal (1970-1998)

Elaboración propia, en base a Salinas (1994) y a Zedillo (1998).

Por otra parte, entre el año de 1992 y 1997, se reportan 24 estados productores de trigo en México (INEGI, 1998). Para 1997, nueve de estos cosecharon el 80.9% de la superficie con trigo a nivel nacional, y aportaron el 91.1% del total del grano producido; una tendencia similar se observa en los 5 años anteriores (Cuadro 6).

Cuadro 6. Superficie cosechada y producción de trigo de los principales estados en México (1992-1997).

AÑO/ESTADO	SUPERFICIE COSECHADA (hectáreas)					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Guanajuato	146276	132019	137298	121524	155848	136792
Sonora	240246	245127	248583	243630	184477	80353
B. C. Norte	72416	83495	85916	84415	54502	69032
Michoacán	43981	37418	51310	53540	60858	57867
Sinaloa	123529	95361	62980	91104	25172	42065
Tlaxcala	32000	38914	46602	50372	49605	37937
México	33866	34248	34630	37689	44972	37295
Jalisco	37305	28699	47074	47261	47600	36326
Chihuahua	39429	37292	51873	26634	33577	34349
% 9 estados	84,0%	83,5%	79,4%	81,4%	81,1%	80,9%
otros	146834	145025	198306	173162	152629	125490
Total	915882	877598	964572	929331	809240	657506
AÑO/CULTIVO	PRODUCCIÓN (toneladas)					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Guanajuato	719775	664412	748093	589311	791619	719146
Sonora	1072538	1180889	1345205	1168033	989562	467062
B. C. Norte	342209	465258	503710	394944	282376	415875
Michoacán	178146	169090	244565	243765	312713	265771
Sinaloa	483110	382591	257948	335333	107558	202590
Chihuahua	193894	180351	257458	71023	95936	185066
Jalisco	138238	137596	199317	185905	232035	165168
Tlaxcala	77944	73619	114028	109469	152985	85593
México	75817	58819	88017	79362	103197	84992
% 9 estados	90,6%	92,5%	90,5%	91,6%	90,9%	91,1%
otros	338832	269825	392581	291072	307027	253714
Total	3620503	3582450	4150922	3468217	3375008	2844977

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI, 1998.

Así mismo, los datos del citado cuadro revelan que en 1997 Guanajuato ocupó el primer lugar, tanto en superficie cosechada como en producción; no obstante, en los 5 años anteriores Sonora fue el principal en ambos rubros, superando por mucho a Guanajuato. Sinaloa ha disminuido su aporte, tanto en superficie como en producción, pasando de ocupar el tercer puesto en 1992, al número 5 en 1997.

Es indudable que la política macroeconómica iniciada por el Estado a partir de 1982 esta ocasionando una reconversión productiva en el campo mexicano. Así, la disminución espectacular en las superficies cosechadas de trigo por parte de estados de la república que anteriormente destinaban grandes extensiones a este cereal, puede explicarse por el impulso gubernamental que a principios de los años noventa se le otorgó a la producción de maíz, convirtiendo a este en una opción más rentable que el cultivo del trigo.

A este respecto, Fritscher (1996. p. 279) argumenta que a partir de 1990, a consecuencia de las políticas gubernamentales aplicadas en el sector agrícola, el maíz se convirtió en una opción atractiva para gran número de productores mexicanos, y como resultado de ello, se observó una acelerada sustitución de cultivos a favor de éste. Si bien este fenómeno fue nacional en sus efectos, se hizo mas contundente en las regiones de agricultura comercial, en especial en el noreste irrigado en dónde hasta entonces la presencia del maíz había sido escasa.

4.3.- Importancia del cultivo de trigo en el estado de Tlaxcala.

El estado de Tlaxcala cuenta con una superficie total de 401,600 has, de las cuales más del 50% (unas 220 mil) se dedican a la agricultura de temporal, 22,340 a la agricultura de riego, 60 mil a al ganadería, 85 mil a la silvicultura y alrededor de 15 mil a otros usos (INIFAP, 1998. p. 6).

Los cultivos cíclicos más importantes son el maíz, el trigo y la cebada, los que han representado en los últimos años más del 90% de la superficie total cosechada (Cuadro 7). El trigo ha ocupando el segundo lugar en cuanto a superficie y volumen de producción, exceptuando los años de 1992 y 1997, en los que fue superado por la cebada.

Cuadro 7. Superficie cosechada y producción estatal de los principales granos (1992-1997)

AÑO/CULTIVO	SUPERFICIE COSECHADA (hectáreas)					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997
MAIZ	151,039	148,913	154,420	143,344	141,732	128,920
TRIGO	32,000	38,914	46,602	50,372	49,605	37,937
CEBADA	36,054	19,114	15,582	25,371	25,349	36,435
% trigo	13.4%	17.0%	19.9%	21.2%	21.0%	17.0%
% tres cultivos	92.5%	91.3%	93.1%	93%	92.5%	92.2%
TOTAL	239,054	228,836	234,696	237,633	236,301	222,712
AÑO/CULTIVO	PRODUCCIÓN (toneladas)					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997
MAIZ	379,671	253,806	310,065	297,076	328,046	178,806
CEBADA	78,528	36,697	38,641	63,042	75,528	86,064
TRIGO	77,944	73,619	114,028	109,469	152,985	85,593

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEGI, 1998.

Además, los datos del Cuadro 6 indican que para el año de 1997, Tlaxcala ocupó el sexto lugar a nivel nacional en cuanto a superficie cosechada de trigo, con 37,937 has (que representó el 5.8% del total nacional), y el octavo en cuanto a producción, con 85,593 ton.(el 3% de la producción nacional). No obstante, Villaseñor *et-al.* (1996. p. 2) apuntan a Tlaxcala como el principal productor nacional de trigo temporalero en los últimos años.

Al analizar la serie de datos sobre superficie cosechada de trigo en Tlaxcala a partir de 1960, se puede notar que es hasta el año de 1984 cuando se rebasan las 20 mil ha cosechadas (20,298 ha), alcanzando el máximo en 1991 (con 52,776), teniendo en los años siguientes fluctuaciones, pero nunca por debajo de las 32 mil ha (Figura 7).

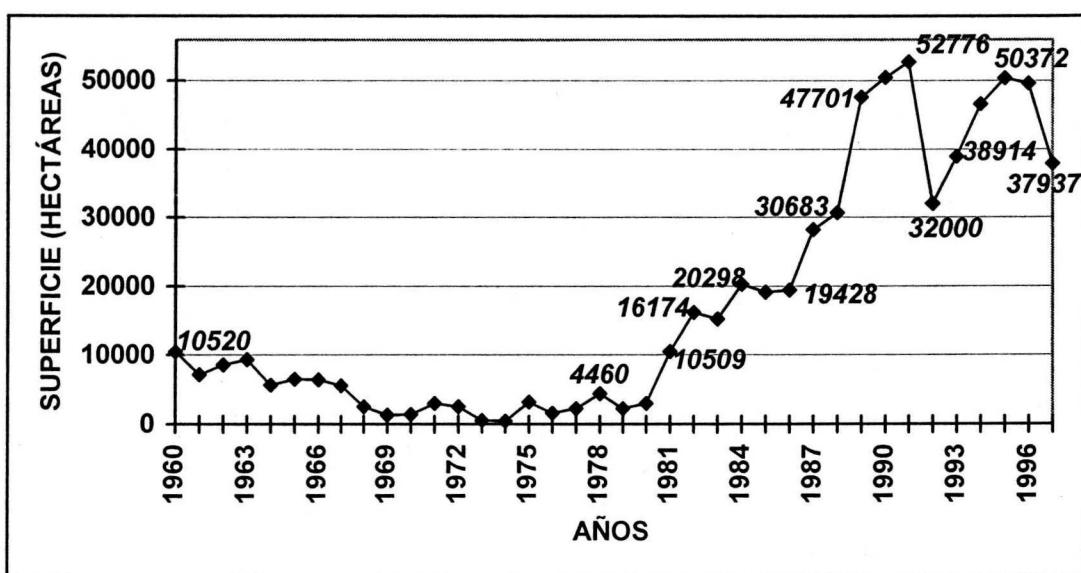


Figura 7. Evolución en la superficie cosechada de trigo en Tlaxcala (1960-1996)

Elaboración propia. De 1960 a 1969, en base a Marroni (1998); de 1970 a 1991, en Salinas (1994) y de 1992 a 1998, en INEGI (1998).

Conviene puntualizar que la bonanza en la producción triguera de Tlaxcala se da a la par de la contracción de la producción en los estados del

noreste y el bajo más importantes en el cultivo de este cereal (Sonora, Sinaloa, Baja California Norte, Guanajuato y Michoacán), como se puede apreciar en la Figura 8, en dónde se muestra el porcentaje de participación en el total nacional de los 5 estados mencionados, y al mismo tiempo se observa la participación porcentual de Tlaxcala.

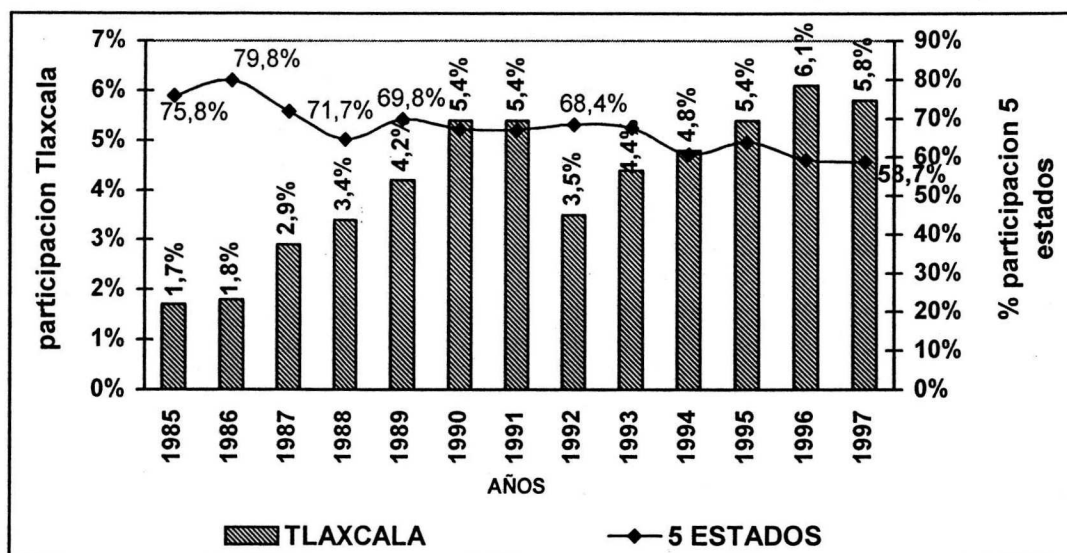


Figura 8. Participación porcentual en la superficie de trigo cosecha a nivel nacional de los 5 principales estados, y de Tlaxcala (1985-1997).

Elaboración propia. De 1970 a 1991, en base a Salinas (1994) y de 1992 a 1997 en base a INEGI (1998); Los 5 estados son: Sonora, Guanajuato, Baja California Norte, Sinaloa y Michoacán.

Es notable que, de 1985 a 1997 se da un aumento sustancial en la participación de Tlaxcala en el total de la superficie cosechada de trigo a nivel nacional; se pasa de aportar el 1.7%, en 1985, al 5.8% en 1997. A la par de lo anterior, los cinco estados citados ven mermada su participación, al ir del 75.8% en 1985 al 58.7% en 1997.

Las tendencias contrarias en el comportamiento del fenómeno entre los estados productores son evidentes: al mismo tiempo en que las áreas

empresariales del país se retiran de la explotación del cultivo, este aumenta su participación en regiones de agricultura de temporal.

Al respecto, Villaseñor y Moreno (1998. p. 3) apuntan que debido al incremento en la superficie sembrada de trigo de temporal en los últimos años, así como a la reducción del área cultivada bajo riego, se vislumbra, de acuerdo a estudios de potencial productivo realizados por INIFAP, que se pueden sembrar más de un millón de hectáreas con trigo temporalero en el país.

Bajo el mismo contexto, Villaseñor *et al.* (1998. pp: 3-4) argumentan que a futuro la siembra de trigo en zonas de temporal en dónde se logren cosechar alrededor de 2.5 ton/ha. a bajos costos de producción, será una actividad rentable. En el caso de Tlaxcala, el diagnóstico de Villaseñor y Solano (1996. p. 2) indica que el potencial productivo de trigo en el estado abarca alrededor de 90 mil hectáreas, pudiéndose incrementar el rendimiento medio a 3.0 ton./ha.

La ubicación geográfica de Tlaxcala le confiere ventajas comparativas con respecto a los agricultores de las zonas de riego, derivadas, principalmente, del bajo costo de cultivo del grano en temporal y por la cercanía a los principales molinos harineros del país. No obstante, las condiciones meteorológicas desfavorables hacen de este cultivo una actividad riesgosa, pese a la gran cantidad de variedades mejoradas disponibles para su siembra.

CAPÍTULO V. EL CONTEXTO MUNDIAL Y NACIONAL DE LA COMERCIALIZACIÓN DE TRIGO EN TLAXCALA

En este apartado se analiza el comercio de trigo en Tlaxcala. Con el fin de tener una visión más amplia, se realiza una revisión de la situación a tres niveles: mundial, nacional y estatal.

5.1.- El comercio de trigo a nivel mundial

El trigo tiene una participación importante en la economía agrícola mundial, ya que es de los productos básicos con mayor rango de uso en la alimentación humana y animal, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, generando el mayor intercambio comercial en cuanto a granos se refiere.

La Figura 9 muestra el comportamiento de la producción, el consumo y las reservas de este cereal a nivel mundial en los últimos años, observándose que, el consumo y la producción han oscilado entre las 525 y 578 millones de ton, mientras que las reservas han variado entre los 103 y las 147 millones de ton.

En los tres primeros ciclos analizados, el consumo se ubicó por arriba de la producción, lo cual provocó una reducción considerable en las reservas internacionales del cereal; pese al aumento en la producción en el periodo

1996/97, no se logran equiparar las reservas a los niveles del primer periodo señalado.

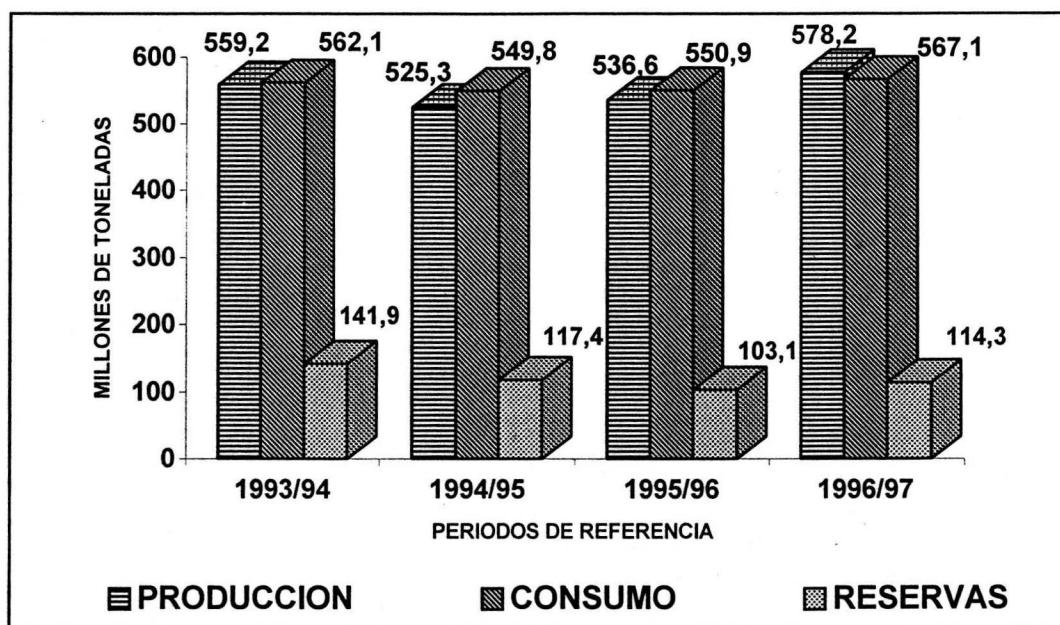


Figura 9. Producción, consumo y reservas de trigo a nivel mundial (1993-1997).

Elaboración propia, con datos de FIRA (1996b).

Uno de los principales factores que ocasionaron la baja en las reservas internacionales han sido los fenómenos meteorológicos que han afectado a los agricultores estadounidenses y canadienses en los últimos años, disminuyendo con ello la producción y las reservas de estos países que, como veremos más adelante, ejercen una influencia importante en el comercio mundial del grano.

Resalta el hecho de que alrededor del 90% de la superficie dedicada al cultivo de este cereal en el mundo se siembra con trigos harineros (*Triticum aestivum*), y el 10% restante comprende trigos macarroneros o cristalinos y otros tipos de trigos de menor importancia.

Anton (1997a. pp: 44-55) realiza un análisis sobre el comercio mundial del trigo, en dónde destaca tres características importantes que dan la clave de su estructura y funcionamiento:

1. Gran concentración de países exportadores. En el mercado internacional de trigo, un grupo de 5 países exportadores (Estados Unidos, Unión Europea, Canadá, Australia y Argentina) cubren alrededor del 90% de la exportación mundial de este grano¹³ mientras los 5 mayores importadores (Rusia, China, Egipto, Brasil y Japón) apenas alcanzan alrededor del 40% de la importación total.

Este fenómeno no es un hecho coyuntural de estos años de fin de siglo, ya que durante todo el siglo XX ha habido una gran concentración de exportaciones en manos de unos pocos países, lo que ha llevado a muchos economistas agrícolas a considerar el mercado del trigo como un oligopolio de exportación.

2. Importante papel desempeñado por el volumen de stocks¹⁴. El volumen de stocks de trigo al final de la cosecha oficial (junio de cada año) alcanza unos niveles equiparables al volumen de exportaciones, e incluso en algunos años los supera.

¹³ Al respecto, FIRA (1996: p 57) reporta que en el periodo 1990-1995, el promedio de la exportación, y por lo tanto de la importación mundial, se ubico alrededor de las 103.3 millones de toneladas. Además, en el mismo periodo, los Estados Unidos, La Unión Europea, Canadá, Australia y Argentina participaron con el 33%, 20.4%, 20.7%, 10.2%, y 5.9% del total de las exportaciones, respectivamente.

¹⁴ La palabra stock la utiliza el autor para hacer referencia a las reservas del grano en almacén.

Los países exportadores utilizan sus stocks para amortiguar los efectos de colapsos de oferta y de demanda sobre la cantidad y el precio de mercado.

3. Aislamiento de los precios internos. El precio interno del trigo tiene niveles garantizados por el gobierno en cuatro de los cinco grandes exportadores mundiales. En Australia y Canadá existe un precio mínimo garantizado al productor articulado mediante un monopolio estatal de exportación que directamente compra el trigo a los productores a un precio distinto del de exportación. El aislamiento del precio interno es más sofisticado en Estados Unidos y la Unión Europea debido a que en estos países la exportación se realiza de forma descentralizada, concediéndose subvenciones a la exportación que cubren la diferencia entre el precio interno garantizado y el precio mundial.

En ambos casos, los subsidios variables a la exportación están siendo utilizados para aislar el precio interno del precio mundial. Además de las subvenciones a la exportación, implícitamente se realizan exportaciones subvencionadas en forma de ayuda alimentaria, siendo los Estados Unidos de Norteamérica el principal usuario de este mecanismo.

Los precios garantizados tienen una gran estabilidad en el tiempo mientras que el precio de exportación fluctúa con las condiciones del mercado mundial. Los subsidios a la exportación claramente sirven para cubrir estas oscilaciones, evitando que afecten a los precios internos; está

es sin duda una de las características más relevantes de las políticas trigueras aplicadas por los cuatro mayores exportadores mundiales.

En el caso de Argentina, su gobierno no interviene de manera importante en la aplicación de apoyos a la exportación del grano, y, contrariamente, en ocasiones llega a aplicar algún impuesto a esta actividad.

Es importante puntualizar que el precio del trigo ha reducido su valor real en los últimos decenios, debido fundamentalmente al aumento de los excedentes en los países mas desarrollados. Anton, (1997b. p. 151) considera que las mayores oscilaciones de precios han estado mas vinculadas a colapsos monetarios en la demanda que a colapsos reales de oferta o demanda; además, los precios de exportación de los distintos tipos de trigo siguen una misma evolución mensual y anual, que esta estrechamente ligada a la evolución del precio de los fletes.

Así pues, los cuatro mayores exportadores de trigo presentan rasgos comunes en sus políticas trigueras: se trata en todos los casos de países extensos y muy desarrollados en los que la actividad agrícola representa un porcentaje reducido del producto interno bruto de su población activa; se trata además de países con una importante intervención de sus gobiernos en forma de políticas agrícolas que se instrumentan de manera distinta pero que en todo caso requieren la transferencia de importantes fondos gubernamentales a los agricultores; las políticas de los cuatro grandes pueden ser financiadas (técnica y políticamente) gracias a que se trata de un sector reducido de sus economías ricas y desarrolladas.

Respecto a la articulación concreta de las políticas trigueras, la coincidencia más relevante consiste en que los cuatro gobiernos ponen en marcha un mecanismo de aislamiento del precio recibido por el productor respecto de las oscilaciones del precio mundial; los productores de trigo en estos cuatro países no toman sus decisiones en base a la evolución de los precios mundiales, sino en base a la evolución de los precios garantizados por sus gobiernos, que en general son más altos y más estables.

En los cuatro países, los gobiernos o las agencias gubernamentales garantizan la compra de los excedentes creados al precio garantizado y se plantean el problema de dar salida a estos excedentes, básicamente por la vía de las exportaciones, las cuales son realizadas directamente por la agencia gubernamental (en el caso de países con monopolio exportador) o, en el caso descentralizado, por agentes privados que reciben una subvención por cada unidad exportada de manera que se pueda cubrir la diferencia entre el precio interno garantizado y el precio mundial.

Anton (1997a. p. 59) argumenta que la situación antes descrita permite identificar la estructura del mercado mundial de trigo como un oligopolio especial por dos motivos, ligados a la existencia de unas determinadas políticas trigueras en los cuatro principales exportadores:

1. Los oligopolistas son los Gobiernos o las Agencias Gubernamentales; en concreto, la Comisión de la Unión Europea, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, la Canadian Wheat Board canadiense y la Australian Wheat Board australiana.

2. Los costes marginales de exportar para estos oligopolistas se corresponden con los costes del transporte desde el país de producción al país de consumo; los costes de producción de trigo son opacos al mercado mundial debido a las políticas de aislamiento del precio interno.

Los gobiernos y sus agencias mantienen la protección sobre sus agricultores, y al mismo tiempo tienen un incentivo constante para exportar excedentes siempre que los precios mundiales superen los costes de los fletes.

El efecto de estas políticas agrícolas sobre el mercado mundial del trigo es de gran dimensión, ya que los costos de producción de países terceros deben competir con los costos de los fletes de los principales exportadores; los países terceros que pueden exportar lo hacen gracias al margen impuesto por el oligopolio.

Las políticas de los cuatro países que forman el oligopolio mundial del comercio del trigo han hecho mucho daño a países cuya principal producción es la agricultura, ya que los precios mundiales bajos para el trigo desincentivan la producción local de alimentos, teniendo efectos dinámicos que actúan a largo plazo y han podido tener consecuencias muy negativas sobre la seguridad alimentaria de muchos países en desarrollo.

En concreto, se pueden destacar tres efectos microeconómicos claros, derivados de la política triguera de aislamiento de los precios de los cuatro principales exportadores (Anton, 1997a. p. 63):

1. **Tendencia a la reducción de los precios mundiales;** la subvención sistemática a la producción genera un crecimiento sostenido de la oferta mundial no acompañado de un crecimiento paralelo a la demanda.

2. Mayores oscilaciones en los precios mundiales. El aislamiento de los mercados internos hace que con frecuencia el ajuste ante colapsos de oferta o demanda deba realizarse por la vía de las oscilaciones en el precio mundial; parte de este ajuste es amortiguado mediante la gestión de los stocks.

3. Dificultades para que países terceros puedan competir con el trigo de los cuatro grandes exportadores tanto en los mercados protegidos como en el mercado mundial y en sus propios mercados nacionales. Estas dificultades afectan no sólo al trigo sino también a sus posibles sustitutos.

Los países principales exportadores son grandes defensores del sistema libre de precios como mejor sistema de transmisión de información en el mercado mundial; sin embargo, en el mercado del trigo y en muchos otros mercados agrícolas realizan una intervención sistemática para evitar la transmisión de información sobre los costos por la vía de los precios.

Los programas de retirada de tierras y los acuerdos de la Ronda Uruguay están enmarcados dentro de un intento de limitar el volumen de "stocks", pero tal parece que ni los Estados Unidos ni la Unión Europea, principales involucrados en ambas iniciativas, desean modificar su posición exportadora.

5.2.- La política mexicana en el comercio de granos básicos

En el marco de la modernización del sector agropecuario y forestal en México, en el año de 1989 se inicio el llamado proceso de reordenamiento de las actividades del Estado. Goicoechea (1996. p. 99) argumenta que este proceso preveía una ampliación del mercado de insumos y de productos, libre de las restricciones originadas por la previa participación gubernamental en la producción, distribución y regulación de la actividad económica en el sector agropecuario.

Se asumió que el proceso de liberalización de mercados debería propiciar ventajas comparativas potenciales a partir de la apertura comercial iniciada en 1986, con la adhesión al GATT. Además, éstas se verían expandidas, a partir de 1994, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con el ingreso de nuestro país a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), así como al Mecanismo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).

Sin embargo, Lara y Chauvet (1996. p. 24) hacen ver que la nueva división internacional del trabajo coloca a nuestro país en una situación de desigualdad, como proveedor de productos agrícolas y ganaderos no tradicionales, compitiendo con los propios países desarrollados, y a la vez convierte a México en importador neto de granos, que son producidos por las grandes potencias cerealeras.

La agricultura mexicana, compuesta en su mayor parte por cultivos que implican altos costos, bajos rendimientos y un escaso potencial de mejoría en

su capacidad productiva, se vislumbró como uno de los sectores poco promisorios de la economía mexicana. A decir de Fritscher (1996. p. 281), lo anterior es particularmente cierto en el caso de los granos básicos y forrajeros, los que ocupan alrededor del 68% de la superficie cosechada, y cuyo proceso de expansión se debió a políticas protectoras vigentes en décadas pasadas.

La nueva concepción del gobierno mexicano obligó a reconsiderar las estrategias históricas de apoyo al campo, y dirigir la mirada preferentemente hacia aquellos sectores agrícolas que, si bien son poco expresivos en términos de extensión física y de aporte en empleo, también son competitivos y prometían incrementos en ingresos al país por concepto de divisas.

Salcedo (1995. p. 103) argumenta que algunos de los cambios en la política agrícola que se instrumentaron no respondían únicamente a la búsqueda de condiciones favorables en las que se pudiera desarrollar de manera sana la actividad productiva del campo, sino que se encaminaban a atender prioridades macroeconómicas, por lo que la brusca apertura comercial del sector en 1988 y la eliminación de subsidios que se otorgaban a través de insumos como fertilizantes, semillas y crédito, correspondían a objetivos de reducción de la inflación y de saneamiento de las finanzas públicas, y no a objetivos del sector agropecuario.

Así mismo, la existencia de enormes excedentes alimentarios en el mercado mundial y la sobreoferta estadounidense de granos fueron factores que orillaron a que el gobierno mexicano tomara la determinación de

abandonar la política de precios administrados y de fronteras cerradas¹⁵, permitiendo que el abasto nacional se nutriera de alimentos importados a bajo costo.

Muñoz y Santoyo (1995. p. 8), Fritscher (1996. p. 281) y Calva (1998. p. 98) coinciden al afirmar que la sobrevaluación del peso, fenómeno que emergió paulatinamente como efecto del nuevo modelo estabilizador, fue un factor que golpeo adicionalmente a los productores mexicanos en su capacidad para competir, pues elevó artificialmente los costos internos y estimuló las importaciones.

Es bajo este contexto que se ha dado un aumento paulatino en las importaciones de granos básicos (Figura 10). El trigo, el maíz y el arroz son los granos en dónde se ha presentado un aumento en el volumen de las importaciones más considerable; entre 1985 y 1996, este aumento fue del 162, 465 y 189%, respectivamente.

En el caso del sorgo, se observa una tendencia en las importaciones a la baja, la cual pudiera ser explicada por el incremento en la importación de alimentos balanceados, de los cuales este grano es componente importante, situación que esta ocultando el valor real del volumen introducido a nuestro país.

¹⁵ Al respecto, Muñoz y Santoyo (1996. p. 33) señalan que si en 1982 todas las importaciones agroalimentarias requerían de permiso previo, para 1993 se habían eliminado, salvo para un grupo reducido de productos. En 1982, el arancel promedio agropecuario fue del 27%, con un máximo del 100%, reduciéndose en 1992 a menos del 8%.

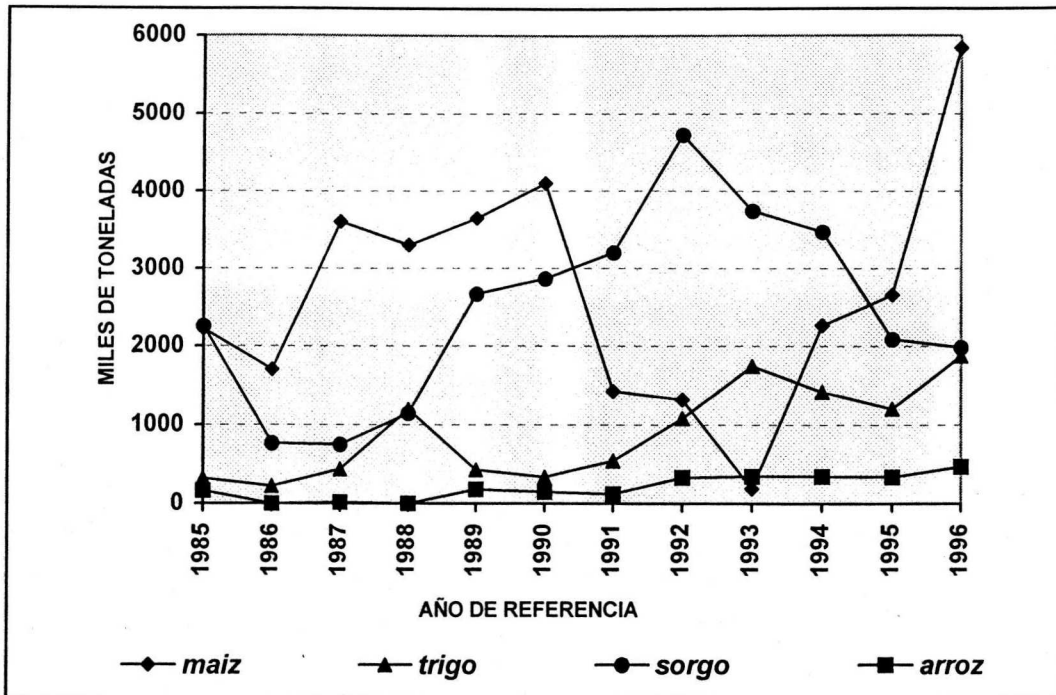


Figura 10.- Volumen de importación de algunos granos básicos (1985-1996)

Elaboración propia, con datos del Banco de México citados en Rodríguez y Suárez (1998)

La firma del TLCAN comprometió al gobierno mexicano a disminuir los subsidios agrícolas, principalmente en los granos básicos, acordando la sustitución de los subsidios indirectos por subsidios directos al ingreso del productor, motivo por el cual surge el programa PROCAMPO, el cual se ha convertido en el principal instrumento de transferencias fiscales a los agroproductores.

Rodríguez y Suárez (1998. p. 255) ponen de manifiesto que el TLCAN, en cuanto al mercado interno de granos básicos, implicaba la eliminación de los precios de concertación y de garantía, para que así estos se alinearan a los precios internacionales. La línea a seguir era la privatización del mercado

agrícola y el desmantelamiento del aparato estatal de regulación, comercialización y abasto; la liquidación de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) forma parte de las medidas antes enunciadas.

Para Yuñez-Naude (1998. pp: 136-137), la liberalización externa y doméstica por si mismas no han sido suficientes para sentar las bases de un cambio estructural que conduzca a la estabilidad económica y al crecimiento rural sostenido y sustentable, ya que la efectividad de los mercados en la asignación de recursos depende de su existencia y de su capacidad para proveer de información a los productores y consumidores, así como del uso de los costos para las transacciones cotidianas.

Condición adicional para un cabal funcionamiento de los mercados es que los agentes económico tengan la capacidad de conocer los precios y sus fluctuaciones, para lo cual también es necesaria la educación y el entrenamiento. En contraste, en los esquemas de cambio estructural aplicados en México se ha ignorado el hecho de que tales condiciones no existen en amplias zonas rurales.

Existen opiniones encontradas en cuanto a los efectos de la liberalización de la economía nacional en el sector agropecuario. Lo cierto es que la apertura comercial era necesaria, sin embargo, la rapidez de su instrumentación y la inexistencia de políticas alternativas que permitieran una transición paulatina al libre mercado, así como la falta de mecanismos de apoyo capaces de garantizar niveles de rentabilidad adecuados en el sector

agropecuario, han originado problemas graves a los productores y agroindustriales nacionales.

Salcedo (1995. p. 106) aduce que la eliminación de subsidios vía insumos fue una medida saludable, dada la pérdida de eficiencia en la producción y distribución de éstos cuando realiza estas actividades el gobierno, dado los problemas de corrupción que se presentan y la mala utilización de los mismos a nivel productivo cuando sus precios no representan su verdadero costo de oportunidad. Sin embargo, dicha eliminación, cuando no existen otras alternativas de distribución y dónde predominan imperfecciones del mercado, aunado a la reducción de los precios de los productos agrícolas, es muy perjudicial para el sector, como se ha observado.

Es importante apuntar que en nuestro país, la formación de los precios de mercado con referencia a los precios internacionales ha sido contradictoria, ya que cuando los precios internacionales están a la baja, los precios al productor se ajustan a la baja, impactando en la rentabilidad de los agricultores. Pero, cuando las cotizaciones internacionales presentan una tendencia alcista, los precios no se ajustan del todo a la alza, con el pretexto de que se impactarían los precios al consumidor, la inflación, el monto de los recursos fiscales orientados al subsidio al consumo y a la planta productiva agroindustrial.

Sumado a lo anterior, el gobierno mexicano ha rebasado las cuotas de importación convenidas en el TLCAN en múltiples ocasiones, principalmente en el caso del maíz y la cebada, autorizando incluso importaciones cuantiosas de granos en periodos de cosecha. Lo anterior indica que es el propio gobierno

quien propicia prácticas desleales de comercio para con los agricultores mexicanos.

5.3.- La política del gobierno mexicano en el comercio del trigo

La expansión del cultivo del trigo se desarrolló bajo condiciones privilegiadas en México (apartado 4.1 y 4.2). El trigo estuvo sujeto a un precio oficial desde 1950, y hasta mediados de la década de los ochenta, el consumo y el comercio de este fue fuertemente influenciado por las políticas gubernamentales.

Los productores fueron tradicionalmente protegidos por programas de sustitución de importaciones a través de aranceles y barreras no arancelarias que permitieron mantener un sistema de precios de garantía, situación que conducía al beneficio de los consumidores por medio de precios artificialmente bajos de los productos finales, aunado a que la comercialización triguera contó por largos años con el respaldo financiero del gobierno federal a través de CONASUPO.

Al final de los ochenta, el incremento de la producción mundial de trigo inundaba el mercado internacional con el producto, en un momento en que se establecen en el país políticas de apertura comercial, desregulación económica, disminución de los subsidios y de las medidas proteccionistas del sector agropecuario a nivel interno.

En el marco de la desregulación, la participación porcentual de CONASUPO en el volumen total adquirido de trigo disminuyó bruscamente entre 1985 y 1990, para retirarse del mercado en el año de 1991 (Figura 11).

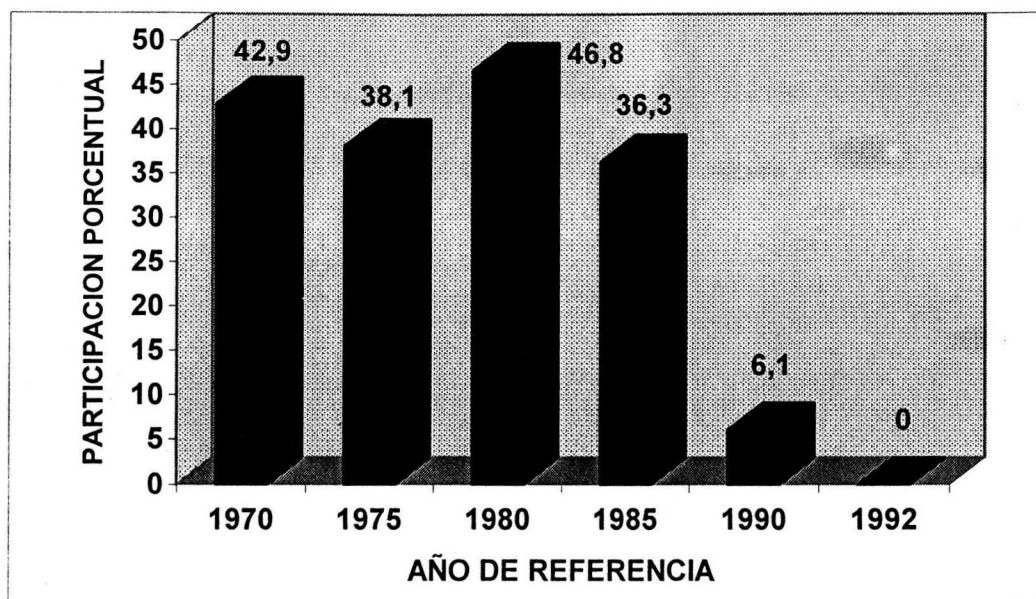


Figura.11. Participación porcentual de Conasupo en el volumen total de compras de trigo.
Elaboración propia, con datos de Muñoz y Santoyo (1995).

Es importante señalar que antes de la firma del TLCAN, México aplicaba un arancel del 10% a las importaciones de trigo, y a partir de 1994 y ante los acuerdos del citado tratado, se incrementó a un 15%, el cual se desgravará en diez etapas anuales iguales (FIRA, 1994. p. 16).

Fue en 1990 cuando se abandona el sistema de precios de garantía en el trigo para dar paso al sistema de precios de concertación y, a partir del ciclo otoño invierno 1996-1997, los precios de mercado vigentes en cada región productora se determinan con base a los precios de indiferencia, siendo calculados por ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria).

De esta política se ha desprendido la puesta en marcha de apoyos que el industrial recibe para la comercialización, los cuales varían de acuerdo a la

zona de procedencia del producto. Con esta medida se trata de apoyar los costos de traslado y maniobras a las zonas de transformación (hace años absorbidos por CONASUPO), permitiendo con ello que los productores de distintos lugares del país hagan atractiva la salida de su grano.

La política antes citada sólo ha beneficiado a agricultores de zonas de riego, ya que los datos reportados por Zedillo (1998. pp: 133-134) hacen ver que a partir del ciclo otoño-invierno 94/95 y hasta el 97/98, se han otorgado apoyos por tonelada de trigo comercializada, los que han sido de alrededor del 25% de precio por tonelada en los últimos años. En las zonas de temporal (ciclo primavera-verano) estos subsidios han sido nulos.

Fritscher (1996. pp: 285-286) aduce que las determinaciones llevadas en materia de política agrícola en los últimos años han conducido al sector de granos a una crisis sin precedentes, ya que una gran parte de los productores no ha soportado la baja de los precios y subsidios, y en no pocos casos ha caído en una situación de insolvencia y cartera vencida; ya para 1990, un estudio de la entonces Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicas (SARH) informaba que el 21% de la superficie sembrada con trigo operaba con pérdidas.

Al respecto, Calva (1998. p. 98) señala que los productores de este cereal perdieron entre 1981 y 1994 el 26% de su poder adquisitivo, pero en términos de rentabilidad, la pérdida fue todavía mayor porque las relaciones de intercambio de este con respecto a los precios de las materias primas de la actividad agrícola (fertilizantes, combustibles, entre otros) se deterioraron alrededor del 42%.

Por otra parte, Salcedo (1995. pp: 109-110) argumenta que el paulatino retiro de la CONASUPO de los mercados agrícolas provocó desequilibrios de tal magnitud que fue necesaria la creación de ASERCA, empresa cuyas características de intervención en la comercialización de granos y oleaginosas son distintas a las de CONASUPO, evitando participar directamente como comprador y vendedor.

No obstante, contar con una reserva estratégica de granos por parte del gobierno y el apoyo financiero al comprador, como lo ha hecho ASERCA, puede no ser suficiente para una política de comercialización que complemente a la de pagos directos.

5.4.- Oferta y demanda de trigo en México

En México, el trigo es el segundo cereal dentro de la canasta básica, utilizándose principalmente por la industria panificadora (FIRA, 1994. p. 6). Su consumo per cápita ha aumentado de manera significativa, pasando de 41.26 Kg. promedio en el periodo 1965-1969, a 64.4 Kg. en 1985-1989 (SAGAR, 1997); no obstante, los datos de Zedillo (1998) hacen ver que para el periodo 1995-1996, se registró una considerable contracción, ubicándose el consumo en 53.21 Kg.

Para el año de 1993, FIRA (1994. p. 12) reporta un consumo per cápita a nivel mundial del orden de los 71 Kg., siendo de 101 Kg. en los países desarrollados y de 62 Kg. en los países en desarrollo. Parte de la explicación de que el consumo en México se ubique por abajo de la media mundial es debido a que nuestra cultura alimenticia es en base a maíz.

En cuanto al consumo nacional aparente de trigo, este ha disminuido entre 1985 y 1996, en un 7.6% (Figura 12).

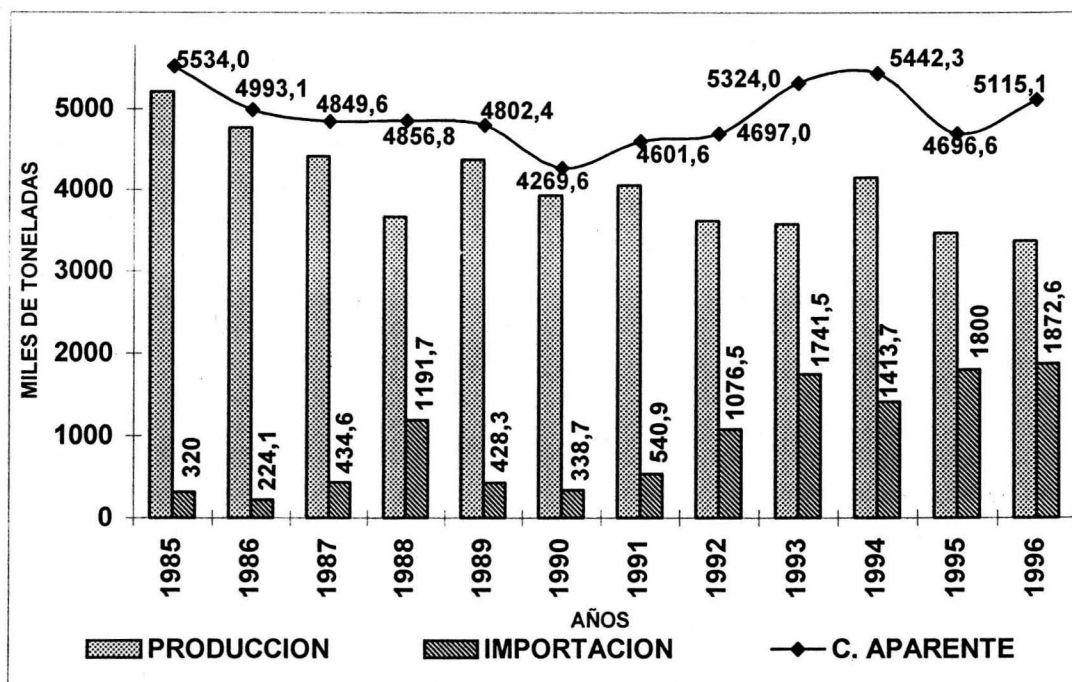


Figura 12. Producción, importación y consumo nacional aparente de trigo en México (1985-1996).

Elaboración propia, en base a SAGAR (1997); Zedillo (1988) y INEGI (1998).

En los años de 1994, 1995 y 1996 se restaron 122.3, 571.6 y 132.5 miles de toneladas de trigos cristalinos que se exportaron.

La paulatina disminución en la producción doméstica del grano ha sido acompañada por un aumento en las importaciones, las que para 1996 se reportaron alrededor de las 1.87 millones de ton. La producción triguera nacional es básicamente para consumo doméstico. No obstante, en algunos años ha llegado a exportar trigos cristalinos a Estados Unidos¹⁶.

¹⁶ La producción triguera por arriba de la demanda, hacia necesaria la participación de CONASUPO, requiriendo esta empresa de financiamientos adicionales para la compra a los productores de los excedentes y la instrumentación de una logística para el trueque en el exterior por trigos panificables.

Es notable que la participación porcentual de las importaciones en el consumo nacional aparente ha aumentado a un ritmo acelerado en los últimos años (Figura 13), pasando de 6% en 1985, a un 37% en 1996.

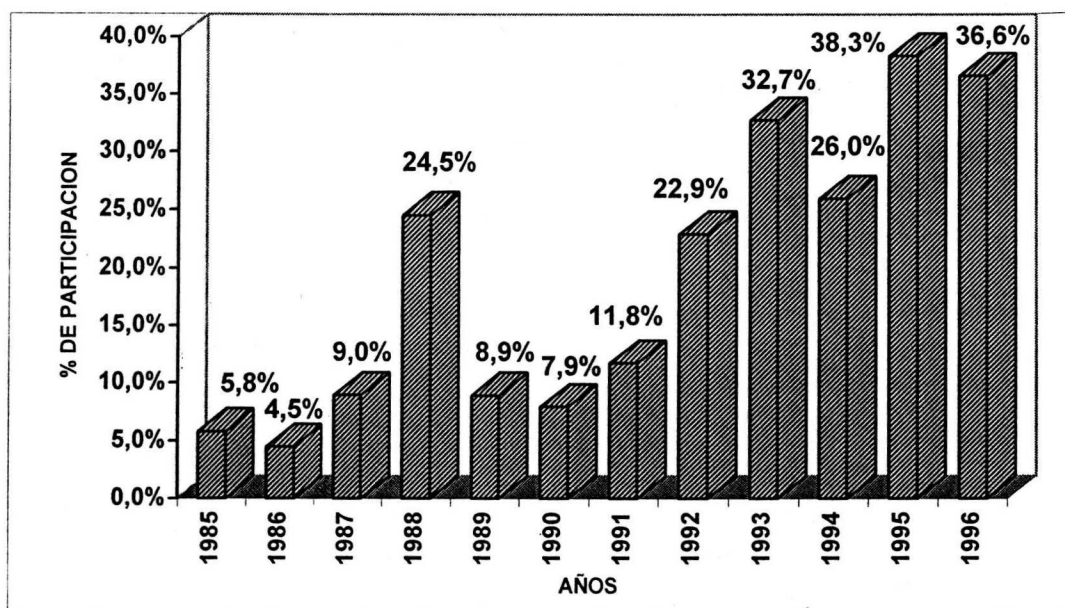


Figura 13. Participación porcentual de las importaciones en el consumo nacional aparente de trigo (1985-1996).
Elaboración propia, en base a SAGAR (1997); Zedillo (1998) e INEGI (1998).

De los principales tipos de trigo comercial (Cuadro 8), y de acuerdo a datos proporcionados en FIRA (1996b. p. 60) nuestro país produce principalmente trigos del grupo III y IV (42%); la proporción de grano de los grupos I y II es del 29.4%, siendo la del grupo V del orden del 28.6%. Así mismo, los datos de la fuente antes mencionada revelan que el 100% de la importación se realiza en base a trigos del grupo I y II.

Al respecto, FIRA (1994. pp: 6-10) cita que la industria importa principalmente trigos fuertes, además de la importación de harina de trigos de

este tipo que se realiza a través de la industria panificadora, ya que los molinos no surten este insumo en el volumen y la calidad requerida.

Cuadro 8. Clasificación de las variedades de trigo en base al tipo de gluten

TIPO DE GLUTEN	NUMERO DE GRUPO	USOS PARA EL QUE SON APTOS
Fuerte y elástico	I	Industria mecanizada de la panificación. Mejorador de trigos débiles en la panificación. Producen harina apta para pan de caja.
Medio fuerte	II	Industria de pan hecho a mano o semimecanizado. Mejorador de trigos débiles.
Suave extensible	III	Industria galletera y elaboración de tortillas, buñuelos, etc., no produciendo harinas panificables por si solos, requiriendo mezclar con trigos fuertes y medios fuertes
Tenaz y corto (duros)	IV	Industria pastelera y galletera
Cristalino, tenaz y corto	V	Industria de pastas y macarrones.

Elaboración propia, en base a FIRA (1994. p. 7) y Sánchez *et al.*, (1987. p. 87)

Conviene hacer mención que la mayoría de las variedades de trigo liberadas en México pertenecen al grupo de los trigos suaves, lo que indica que la investigación ha trabajado más en este grupo y no en el que demanda la industria, siendo indiferente la selección para el productor, ya que el precio pagado normalmente no se da en base al tipo, sino por tonelada.

Flores (1991. p. 44) apunta que la industria harinera se localiza prácticamente en todo el territorio nacional, excepto en los estados de Oaxaca, Tlaxcala, Colima, Tamaulipas y Quintana Roo. Los industriales se agrupan en 5 cámaras, una representación y un comité, que dividen al país en zonas geográficas, como se puede apreciar en el Cuadro 9.

Cuadro 9. Distribución geográfica de la industria harinera mexicana.

REGION	No. DE MOLINOS	CAPACIDAD INSTALADA (miles de ton)	CAPACIDAD UTILIZADA (miles de ton)	% DE UTILIZACION
NOROESTE	23	1108,3	500,2	45%
NORTE	23	1055,6	777,3	74%
CENTRO	38	1555,9	753,2	48%
ALTIPLANO	39	2748,8	1950,1	71%
CENTRAL				
GOLFO	5	452,2	280,5	62%
TOTAL	128	6920,8	4261,3	61%

Fuente. ASERCA y SAGAR (1995), en FIRA (1996b. p. 67).

Como se puede observar, en la zona centro y altiplano central es en dónde se ubican el mayor número de molinos (60%), los que a su vez concentran el 62% de la capacidad instalada, de la cual tan solo el 63% es utilizada; a nivel nacional tan sólo se utiliza el 61% de la capacidad instalada.

La comercialización de la producción presenta serios problemas de requerimientos financieros y movilización de las cosechas, que son derivados de las siguientes situaciones:

- a) El consumo de un ciclo molinero, que cubre el periodo de mayo de un año a abril del siguiente, se abastece prácticamente en su totalidad del ciclo otoño-invierno¹⁷, lo cual implica hasta 12 meses de almacenamiento del grano, con los consecuentes gastos financieros y de almacenaje.

¹⁷ La cosecha de Otoño- Invierno se realiza fundamentalmente en los meses de mayo y junio.

- b) Alrededor del 60% de la producción triguera nacional se localiza en la región norte y noroeste, mientras que el 70% del consumo lo realizan la zona centro, altiplano central y golfo.

Lo anterior incide sobre el costo de esta materia para la elaboración de harina, pues los gastos por fletes, almacenamiento y financieros se convierten en elementos importantes de la estructura de costos de la agroindustria.

Con el fin de solucionar esta problemática, en diversos ciclos se han realizado convenios entre SECOFI, CONASUPO, BANCOMEXT y la Industria Molinera. Más recientemente, se ha implementado el programa de Apoyo a la Comercialización del Trigo, en donde se canalizan recursos económicos a la agroindustria harinera para subsanar costos por concepto de fletes, maniobras entre otros; este tipo de apoyo se da por tonelada y es liquidado por ASERCA.

5.5.- El comercio de trigo en Tlaxcala.

El trigo y la cebada son los dos granos que mayor problemática han presentado para su comercialización en Tlaxcala, la cual se agudizó a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, explicada en parte por la apertura comercial que ha permitido a la agroindustria abastecerse del extranjero en condiciones más ventajosas.

Para el caso del trigo, los problemas de comercialización en el estado también se pueden asociar a un aumento acelerado y no planeado de su producción a partir de 1984 (apartado 4.3), y a su baja calidad harinera, la que se puede atribuir a la siembra de trigo mezclado que da origen a gluten de mala

calidad y a la afectación de fenómenos meteorológicos, principalmente las heladas, que disminuyen las propiedades harineras del grano.

La producción triguera en Tlaxcala comienza un despegue espectacular a partir de 1988, año en que el gobierno estatal, la SARH y la CNC inician una fuerte promoción para sustituir las siembras de cebada por trigo, esto a raíz de la intransigencia de la Industria Cervecera, por medio de la Impulsora Agrícola S.A. de C.V., en la compra de la cebada cosechada en los ciclos anteriores.

Sin embargo, los problemas derivados por la baja rentabilidad del trigo ya se presentaban desde inicios de la década de los ochenta, pero los agricultores comienzan a manifestar su malestar hasta 1986, año a partir del cual productores de corte empresarial agremiados a la Confederación Nacional de a Pequeña Propiedad (CNPP) inician una serie de movilizaciones a las que se suman una gran cantidad de ejidatarios y pequeños propietarios, aunque bajo el mando de agricultores del estado de Hidalgo (apartado 2.5.).

A raíz de los hechos antes citados, en 1986 CONASUPO tuvo que intervenir en la compra de cebada, aunque no le competía esta labor, para paliar el disgusto de los agricultores manifestantes. En el año señalado y por el movimiento iniciado por los cebaderos, se consiguieron apoyos de manera colateral en el precio del trigo, por medio de un subsidio que se formó con recursos del gobierno estatal y federal, y canalizado por conducto de la agroindustria harinera.

Hasta el año de 1992, el malestar de los agricultores Tlaxcaltecas con respecto a la pérdida de la rentabilidad en el cultivo del trigo se siguió manifestando, sobre todo por parte de los productores de corte empresarial

agremiados a la CNPP quienes publicaron diversos desplegados periodísticos dirigidos al Presidente de la República, al Secretario de Agricultura y al Gobernador en turno, en los que se explicaba la difícil situación por la que atravesaba el sector. No obstante, aunque a un bajo precio, el trigo tenía mercado.

Conviene señalar que a partir del año de 1989, campesinos del estado agremiados a la CNC comenzaron a participar en las reuniones que se realizaban a nivel nacional para establecer los precios de concertación del trigo. Sin embargo, a decir de algunos de los participantes, estas reuniones eran sólo de membrete, y muchos tan sólo acudían por curiosidad o por dar un paseo en la Ciudad de México; la intervención de productores agremiados a la CNPP en las citadas reuniones era más propositiva.

Es hasta inicios de 1993 cuando estalla la crisis en la comercialización del trigo en Tlaxcala, ya que el grano producido en 1992 no encontraba comprador, producto de las masivas importaciones realizadas por harineras del altiplano central, principal mercado de los productores e intermediarios Tlaxcaltecas.

Se creó un comité de comercialización para el trigo a nivel estatal, y BUROCONSA fue la encargada de dar el servicio de recepción del grano. Los analistas de la empresa realizaban los análisis de calidad, obteniendo con ello los montos a descontar del precio base, con lo cual se calculaba la liquidación al productor, a quien se le otorgaba un subsidio adicional por tonelada por parte del gobierno estatal, pero también se le descontaba parte de los gastos por almacenaje y maniobras.

Una gran cantidad de trigo fue enviada a las bodegas de BUROCONSA por intermediarios, con lo que dieron salida al grano acopiado y que no habían podido colocar en los molinos, retrasando con ello el pago al productor; la venta a la empresa citada les proporcionó liquidez en sus operaciones. Estos comerciantes realizaron “convenios” con analistas y dirigentes de BUROCONSA para que el grano que entregaran no fuera motivo de rechazo ni de descuentos considerables, aunado a que de paso se apropiaban del subsidio que el gobierno del estado destinó a los productores.

Para dar salida a la producción del ciclo primavera-verano 1993, se fortaleció el comité de comercialización, integrando a “productores del sector social”, al gobierno del estado y a la CNC. El comité “contrató” nuevamente los servicios de BUROCONSA para realizar la recepción de la cosecha, provocando de nueva cuenta severos problemas en su operación¹⁸.

Los saldos de esta forma de operación fueron poco alentadores, quedando en las bodegas grandes cantidades de grano supuestamente harinero, pero que en realidad era de calidad forrajera, teniendo que ser canalizado hacia fabricas de alimentos concentrados, siendo absorbidas las pérdidas por el gobierno estatal, federal y por los propios productores.

En 1994, y por las fallas en la operación con BUROCONSA, el comité de comercialización delega a una comercializadora privada el acopio del trigo,

¹⁸ El comité tenía más fines políticos que comerciales, y a decir de algunos agricultores “era indignante observar que dentro de la directiva se encontraban intermediarios y ‘productores’ que en realidad no lo eran”.

teniendo mejores resultados, pero causando severos descuentos en el precio pagado al productor. En 1995, los comités desaparecen.

Es importante dejar claro que el origen de las movilizaciones de agricultores con maquinaria y la publicación de desplegados periodísticos en la búsqueda de una mejora en el precio del trigo es una demanda que a simple vista parece legítima, pero al analizar de fondo esta situación, encontramos que en no pocos casos, estos desplegados y las movilizaciones eran financiadas, aunque en parte, por intermediarios de semillas de la región, que a falta de mercado para el grano acopiado, ven en estas formas de protesta una manera de encontrar solución a su problema.

5.5.1.-Los intermediarios ¿un mal necesario?

Los intermediarios han jugado un papel determinante en el comercio de granos a nivel regional. Pese a lo que se pudiera esperar, no son una clase social tan añeja, ya que incluso es común escuchar versiones de que algunos hoy encumbrados comerciantes, antaño formaron parte de los contingentes en la toma de tierras de las haciendas.

Se puede afirmar que es a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta cuando una buena parte de los intermediarios de granos en Tlaxcala comienzan a despegar económicamente. La gran mayoría iniciaron sus fortunas en base a la producción y la comercialización del pulque, lo que

dio origen a que compraran algún camión, con el cual comenzaron a acopiar maíz de manera colateral a su actividad¹⁹.

Por esos años, la venta a CONASUPO representaba un negocio seguro, siendo el intermediario el beneficiario real de gran parte de los subsidios gubernamentales encaminados a los granos básicos, para lo cual tenía que negociar con los funcionarios de la paraestatal. Esta relación llegó al descaro de realizar ventas ficticias, operación con la cual tanto funcionarios como intermediarios se hacían llegar jugosas ganancias, además de que el comerciante utilizaba una serie de trucos para alterar el peso del grano comprado al productor.

La expansión del cultivo de la cebada desde inicios de los setenta fue un acontecimiento que ayudó a fortalecer a algunos comerciantes que en pocos años han acumulado fortunas considerables. La Impulsora Agrícola S.A. de C.V. es una empresa en la que la agroindustria cervecera delegó la función de promover el cultivo de cebada maltera, para lo cual se ha apoyado de intermediarios regionales en la distribución de semilla y posteriormente en el acopio de las cosechas.

La operación antes señalada permite a la empresa ahorrar una gran cantidad de gastos de operación, y al intermediario realizar una serie de "prácticas desleales de comercio" que le han acarreado ganancias considerables.

¹⁹ Debemos recordar que hasta finales de la década de los setenta, la producción de trigo y cebada en el estado era marginal, siendo el maíz y el maguey pulquero los cultivos sobre los que se fincaba la agricultura en el estado.

Los principales granos que se comercializan en Tlaxcala son maíz, cebada y trigo, no existiendo en el estado intermediarios regionales de granos especializados en determinado cereal, realizando el acopio de los mismos según sea la demanda de las diferentes agroindustrias con las que tienen relaciones. Es conveniente señalar que en los últimos años el negocio de los comerciantes de semillas a estado ligado al negocio del transporte, teniendo estos agentes comerciales camiones en las líneas de transporte del servicio público federal.

En el caso del trigo, la figura 14 muestra los canales tradicionales para este cereal en Tlaxcala, pudiéndose observar que los productores pequeños no tienen acceso a tratos con la agroindustria de manera directa, siendo los agricultores de corte empresarial los que han logrado esto.

Por su parte, las organizaciones de productores, sobre todo las del sector social, tan sólo se han ocupado de contribuir a que los intermediarios se fortalezcan, facilitándoles la facturación del grano vendido a las harineras²⁰, a cambio de una pequeña cuota por tonelada facturada; con esta acción, los intermediarios, sobre todo los regionales, han logrado evadir una gran cantidad de impuestos.

²⁰ Algunas figuras jurídicas de organizaciones económicas del sector agropecuario, como la Unión de Ejidos, tienen la facultad de expedir facturas de venta, teniendo menores obligaciones fiscales y estando exenta del pago del Impuesto Sobre la Renta y del Impuesto al Valor Agregado, si no rebasa los límites permitidos por la Ley.

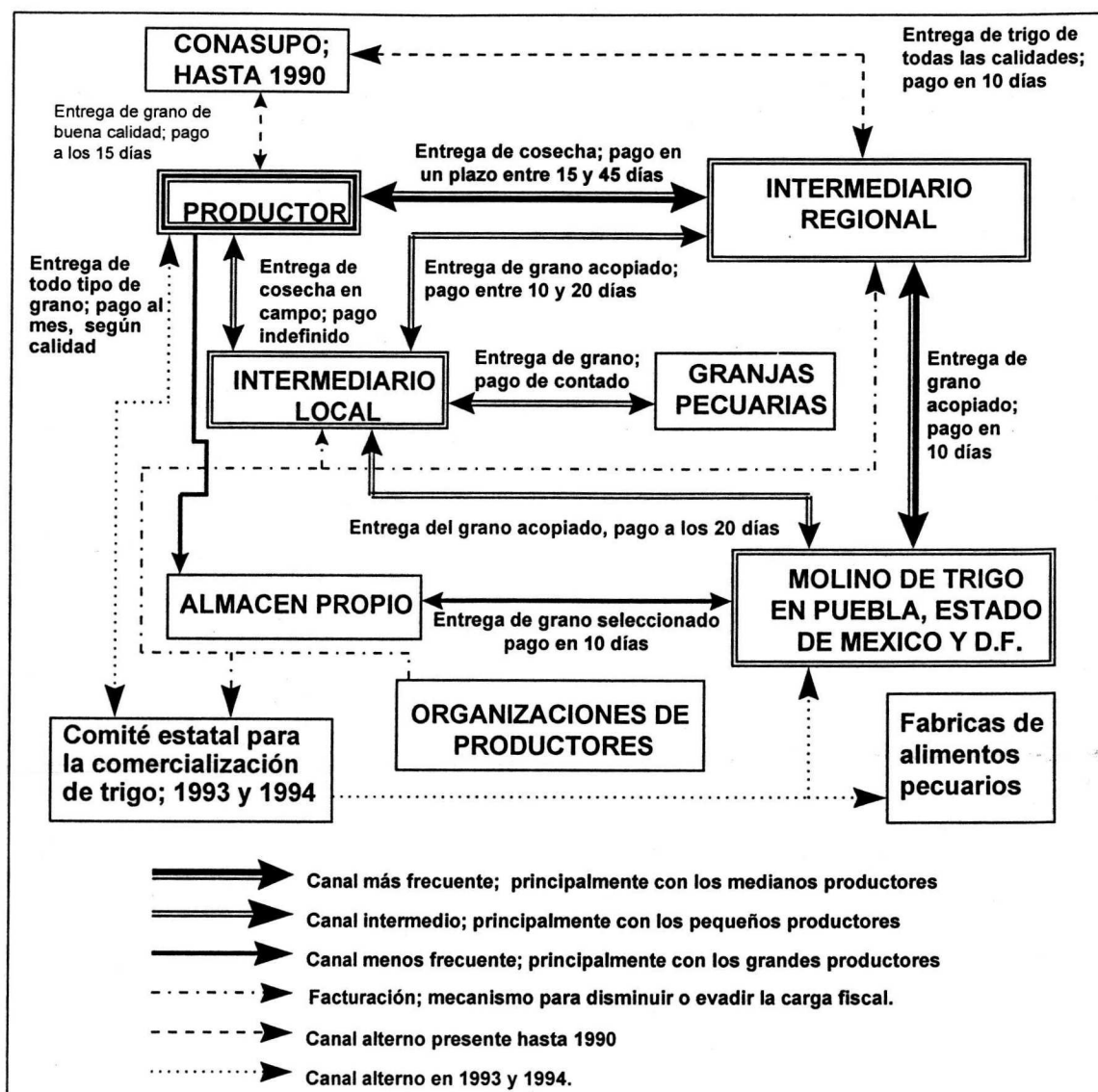


Figura 14. Principales canales de comercialización del trigo en Tlaxcala.
Elaboración propia, 1999.

Así pues, es evidente la importancia que han adquirido los intermediarios en el comercio del trigo en Tlaxcala, pudiéndose identificar dos tipos básicos: el intermediario regional, que cuenta con infraestructura para el almacenamiento, selección y embarque del grano, y el intermediario local, que sólo cuenta básicamente con el transporte.

El intermediario local frecuentemente tiene que vender al intermediario regional para poder trabajar con mayor liquidez, ya que la propia agroindustria trata de realizar convenios de manera preferente con el comerciante mayor, al cual en no pocas ocasiones le paga el producto por adelantado, con el fin de que acopie la mayor cantidad de grano posible.

Hasta el año de 1990, aunque en forma marginal, CONASUPO compraba trigo en Tlaxcala, acción que de alguna manera regulaba el precio en el estado, ya que era el referente sobre el cual los comerciantes realizaban sus ofertas. El retiro de la paraestatal en el comercio de este grano provocó que en 1991 y 1992 no existiera mecanismo alguno que garantizara su compra, ocasionando una serie de inconformidades de los agricultores y que dieron origen al comité estatal para la comercialización del trigo.

Uno de los inconvenientes tanto de CONASUPO como del comité era la lejanía de los centros de acopio de la mayoría de las zonas de producción, lo que ocasionaba que para el campesino que no contaba con medio de transporte propio le fuera más atractivo vender su grano con los intermediarios tanto locales como regionales, los cuales cuentan con bodegas en las zonas de producción.

Un dato que llama la atención es que los intermediarios regionales reciben trigo forrajero, pagándolo como tal, pero no existe evidencia de que estos vendan grano con esta calidad; lo que hacen es mezclar trigo con calidad harinera con el trigo forrajero, para posteriormente entregarlo a los molinos. A decir de algunos intermediarios, "deja más el trigo malo que el bueno".

CAPÍTULO VI. AGRICULTURA DE CONTRATO EN EL CULTIVO DE TRIGO EN TLAXCALA

En este capítulo se analiza el Programa de Agricultura de Contrato para la Producción de Trigo en Tlaxcala (PACT), considerando para ello los cuatro ejes de análisis planteados en las hipótesis de la presente investigación: la organización de productores, el financiamiento, la producción y la comercialización de trigo, aunque no necesariamente en ese orden.

6.1.- Antecedentes

En el ciclo primavera-verano 1993, el grupo Industrial Harinera la Asunción S.A. de C.V. (IHLASA), el cual cuenta con dos molinos harineros en Tecamachalco, Puebla, con una capacidad de molienda de 1,350 ton diarias, inició un programa de abastecimiento con productores de trigo de los estados de Puebla y Tlaxcala, promoviendo la siembra de 3,501 ha.

La motivación original del programa era la producción de variedades de trigo de gluten fuerte, además de incentivar el uso de tecnologías de alto rendimiento entre sus proveedores de materia prima. Sin embargo, a partir del año de 1994 se comenzó a promover la siembra de trigos de gluten medio, con el afán de utilizar variedades liberadas por el Instituto Nacional de

Investigaciones Agrícolas y Pecuarias (INIFAP) que prometían rendimientos mayores a los obtenidos en el ciclo anterior.

El esquema de asociación entre esta agroindustria y los productores se puede llamar, de manera general, agricultura de contrato.

El Programa de Agricultura de Contrato para la Producción de Trigo en Tlaxcala (PACT) mostró un aumento en la superficie hasta 1996, año en que el citado estado tuvo el 37% de la superficie sembrada bajo esta modalidad en condiciones de temporal, siendo superado tan sólo por Puebla (Cuadro 10), entidad que por cierto venía presentando una caída desde 1994.

Cuadro 10. Superficie de trigo sembrada en el Programa de Agricultura de Contrato en temporal por el grupo IHLASA (ha).

ESTADO/AÑO	PUEBLA	TLAXCALA	OAXACA	HIDALGO	TOTAL
1993	3000	501	0	0	3,501.0
1994	8,047	994	0	0	9,041.0
1995	7,639	3,519	779.0	0	11,937.0
1996	5,758	4,665.5	1,560.0	573.0	12,556.5
1997	ND	652	0	0	652.0 ¹
TOTAL	24,444.0¹	10,331.5	2,339.0	573.0	37,687.5

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de expedientes de IHLASA. ¹ No se incluye la superficie para el estado de Puebla en 1997.

La disminución de la participación del Estado en las importaciones, la reducción de las reservas internacionales de trigo, el proceso devaluatorio del peso mexicano frente al dólar de finales de 1994, y la falta de instituciones bancarias interesadas en el financiamiento de la producción de trigo, aunado a los resultados favorables obtenidos en los primeros ciclos productivos,

motivaron al grupo IHLASA a incrementar la superficie cultivada bajo contrato, teniéndose para el ciclo primavera/verano de 1995 11,937 ha. en los estados de Puebla Tlaxcala y Oaxaca.

A pesar de presentarse algunos problemas operativos en el ciclo 1995, año en que se comenzaron a dar casos de cartera vencida entre los participantes, y por la disponibilidad de Banca Bital por otorgar crédito a los agricultores trigueros interesados en el convenio con IHLASA, para el ciclo primavera verano 1996 se sembraron 12,556 has de trigo con agricultores de Puebla, Tlaxcala, Hidalgo y Oaxaca (Cuadro 10).

Para el año de 1997, la superficie sembrada en el convenio con el Grupo IHLASA se contrajo de manera considerable, reduciéndose a 652 ha en el estado de Tlaxcala, siendo financiada en este año únicamente la semilla con pago a cosecha.

La superficie de trigo sembrada en el PACT aumento de 1993 a 1995 al igual que la superficie total sembrada en el estado. Para 1995, aumentan las hectáreas cultivadas en el esquema del PACT, pero baja la superficie total en Tlaxcala y en 1996, ambas caen significativamente (Figura 15).

El peso relativo de la superficie en el PACT con respecto al total se comportó de la siguiente manera: en 1993, 1.3%; 1994, 2.1%; 1995, 7.0%; 1996, 9.4% y 1997, 1.7%.

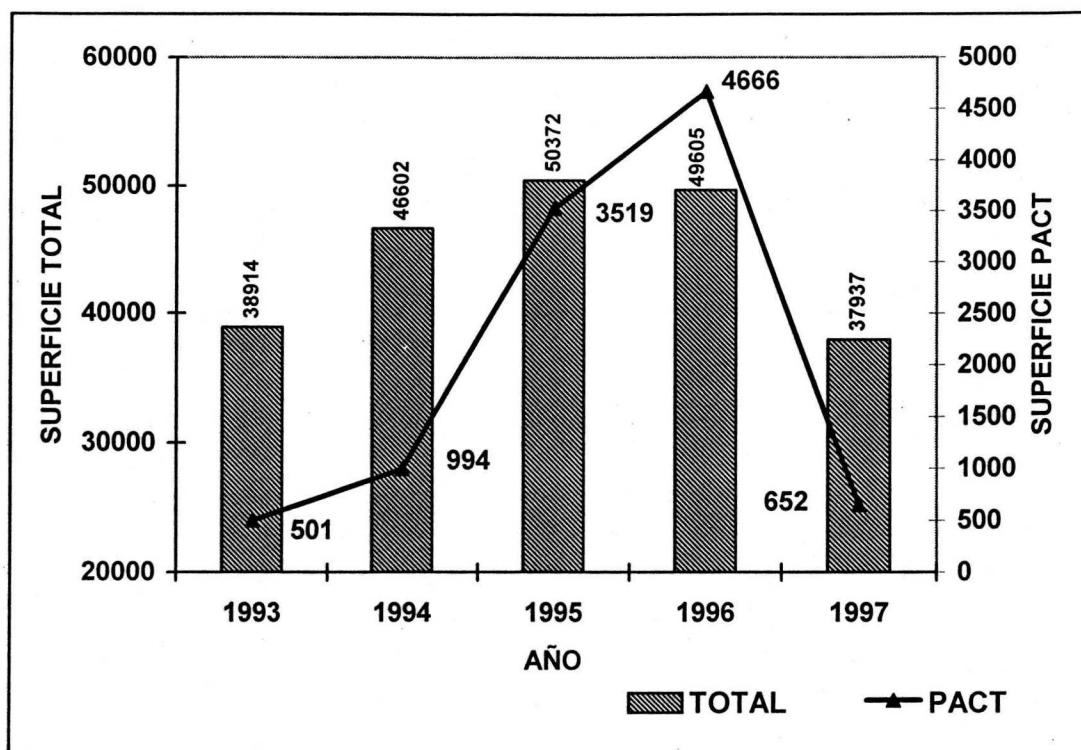


Figura 15. Superficie de trigo total y en el PACT sembrada en Tlaxcala (1993-1997).

Elaboración propia, en base a INEGI (1998) y datos de IHLASA.

6.2.- Ubicación geográfica del PACT

Entre 1993 y 1997, el PACT habilitó a 573 participantes²¹, con alrededor de diez mil hectáreas en 21 Municipios de Tlaxcala, ubicándose en ocho Municipios el 80% de los agricultores, y el 84% de la superficie habilitada (Cuadro 11). Los datos muestran la gran heterogeneidad en los productores inscritos al PACT, y prueba de ello son los elevados coeficientes de variación de la superficie habilitada por participante, la cual tan sólo en cuatro Municipios

²¹ Al restar al número de participantes los que han entrado al PACT en más de un año, se obtiene un total de 469 productores.

fue inferior al 100%; al calcular el coeficiente de variación de la población en general, el valor supera el 200%.

Cuadro 11. Municipios, número de participantes y superficie en el PACT entre 1993 y 1997.

MUNICIPIO	NÚMERO DE PARTICIPANTES	HECTÁREAS	COEFICIENTE DE VARIACIÓN. DE LA SUPERFICIE POR PARTICIPANTE
PRINCIPALES			
1. Huamantla	162	2404	169%
2. Hueyotlipan	23	1894	146%
3. Mariano Arista	46	1133	148%
4. Muñoz	35	994	60%
5. Tlaxco	13	710	117%
6. Españita	68	656	89%
7. Calpulalpan	20	536	114%
8. Tocatlán	91	368	85%
SUB TOTAL	458	8695	
% SOBRE EL TOTAL	79.9%	84.2%	
OTROS	115	1636,5	128%
% SOBRE EL TOTAL	20.1%	15.8%	
TOTAL	573	10331,5	207%

Fuente. Elaboración propia, 1999. Otros municipios comprenden a Sanctorum, Ixtacuixtla, Tetla, Teacalco, Alzayanca, Cuapiaxtla, Xaloztoc, Zitlaltepeltl, Xaltocan, Terrenate, Yauquemecan, San Lucas Tecopilco y Benito Juárez.

El PACT se implementó en Municipios del oriente, norte y poniente (Figura 16), en dónde además se localizan las explotaciones más grandes en extensión del estado de Tlaxcala (tanto ejidales, como privadas).

Según los datos del XI censo general de población y vivienda, llevado a cabo en 1990 en Tlaxcala (INEGI, 1997), el 28.51% de la población económicamente activa (PEA) se dedicaba a la agricultura y ganadería. Al

analizar los datos correspondientes a los Municipios participantes en el PACT, este valor representó el 50.30%, lo que pone de manifiesto la importancia de la actividad primaria en estas localidades.

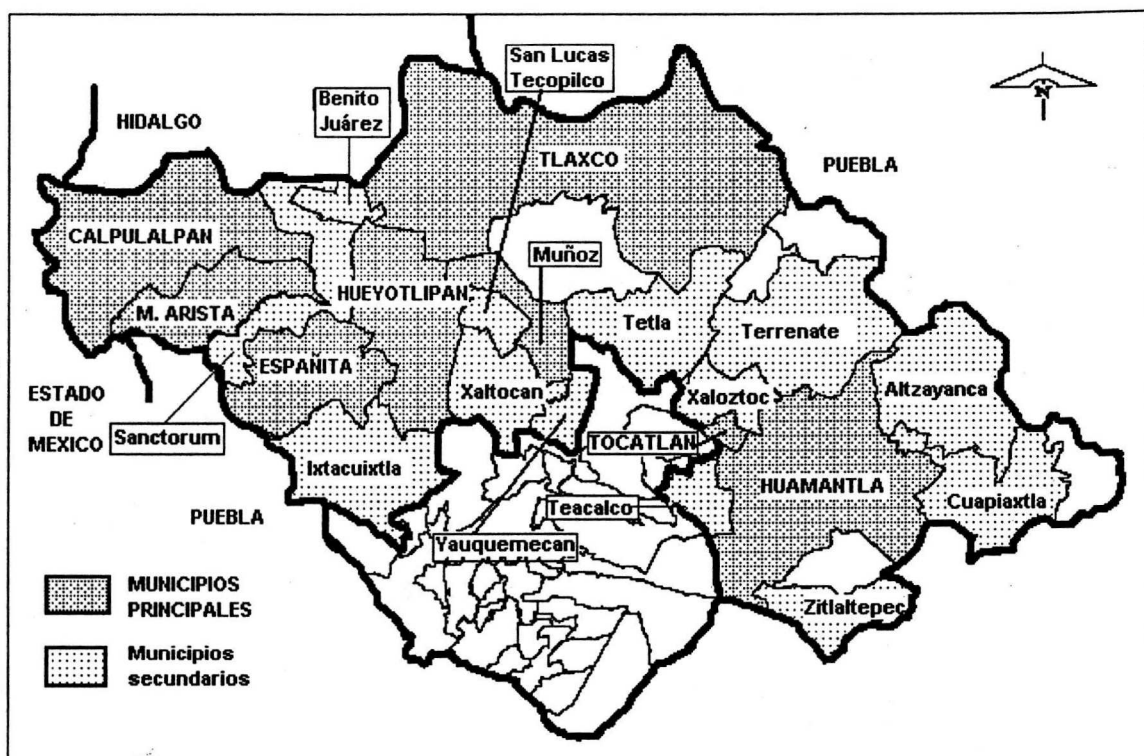


Figura 16. Distribución geográfica del PACT.
Elaboración propia, 1999.

Además, en los datos del VII censo agrícola y ganadero, efectuado en 1991 (INEGI, 1997), se reporta para el estado una superficie de labor promedio en las unidades de producción agrícolas de 2.93 ha. Para el total de los Municipios que participaron en el PACT, el promedio es de 4.69 ha, y para los ocho principales Municipios es de 5,70 ha.

Como referente adicional, de las 49,603 hectáreas de trigo cosechadas en Tlaxcala en 1996, el 91.4% se ubicaron en los municipios en dónde tuvo

influencia el PACT; el 91.7% de las 159,347 toneladas cosechadas correspondió a los municipios antes citados (INEGI, 1997).

6.3.- Modelos de operación del PACT

A partir de 1993 en que comenzó a implementarse el PACT, se identifica al Grupo IHLASA como el promotor del citado programa, y el encargado de coordinar acciones con los agentes participantes, entre los que se encuentran agricultores, organizaciones de productores, gobierno del estado, proveedores de fertilizantes (Fertipuebla, ahora Olmeca y SQM de México), de agroquímicos (Ciba Geigy, ahora Novartis), bancos (Banco Bital y BANRURAL) y la aseguradora (Agroasemex).

Se pueden identificar cuatro esquemas básicos de funcionamiento. El primero corresponde a los años de 1993 y 1994, con un fuerte apoyo del gobierno estatal, acorde a la moda nacional de promoción de las asociaciones en participación entre agricultores de corte empresarial y agroindustriales (Figura 17).

El segundo esquema corresponde al año de 1995, en dónde la agroindustria continua la expansión de su programa de agricultura de contrato bajo la modalidad de asociación en participación, dando paso a la integración al PACT de productores del sector social, a través de organizaciones ya existentes o de grupos de trabajo formados a consecuencia del convenio (Figura 18).

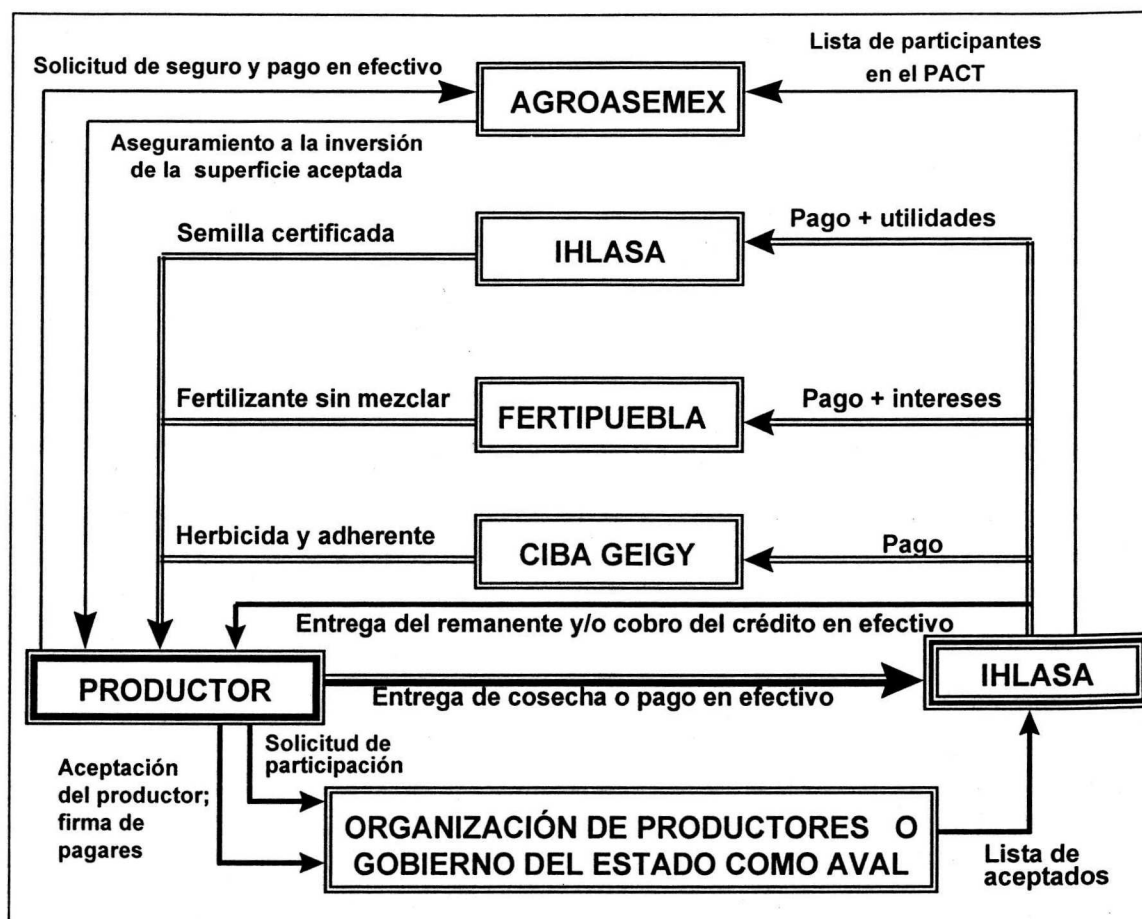


Figura17.- Esquema de funcionamiento del PACT en 1993 y 1994
Elaboración propia, 1999.

Es en 1995 cuando se decide fortalecer la participación de AGROASEMEX, como una medida para dar certidumbre a la actividad, para lo cual fue necesaria la intervención de BANRURAL como institución que cubriera el costo de las primas del seguro agrícola con pago a cosecha.

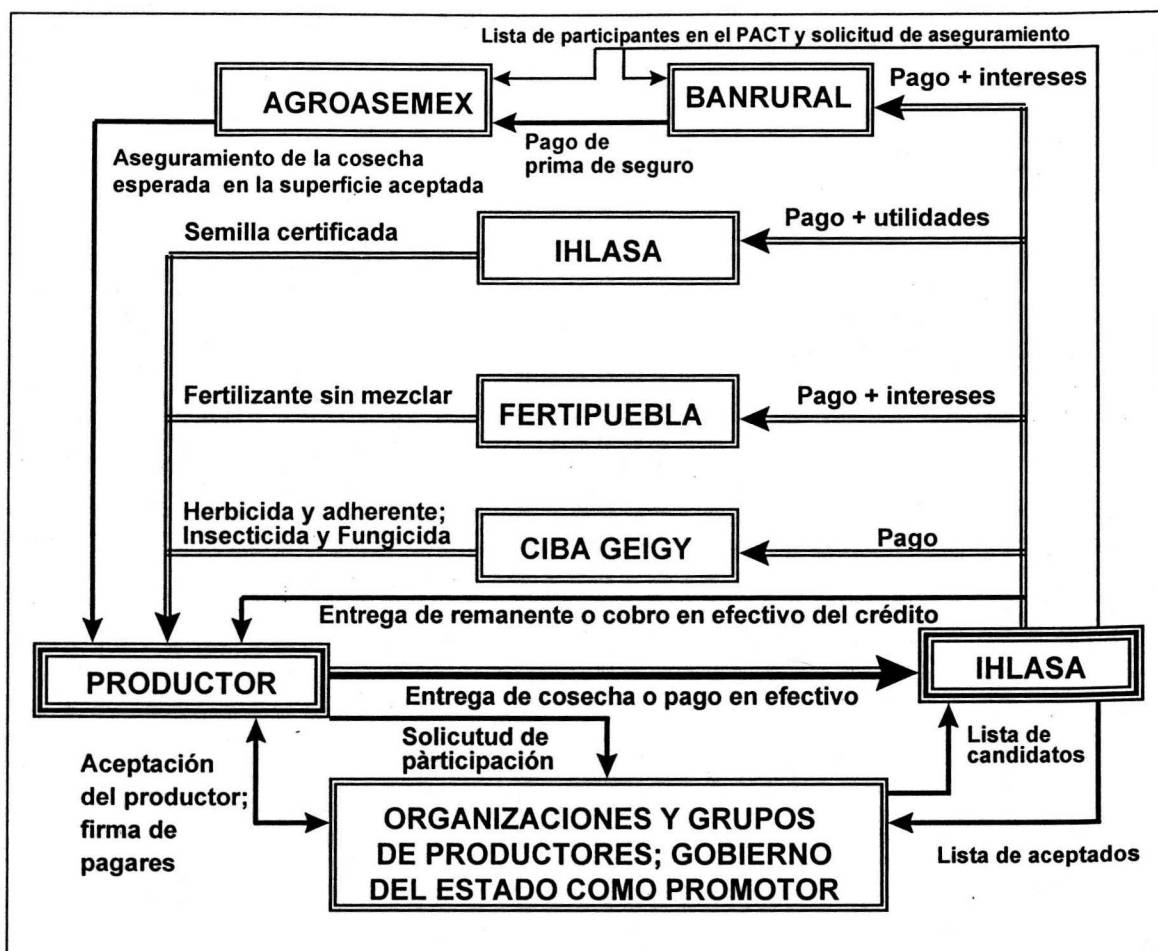


Figura 18. Esquema de funcionamiento del PACT en 1995.
Elaboración propia, 1999.

Por el éxito relativo del PACT en los años anteriores, y aunado a la disposición del FIRA por apoyar esquemas de producción de granos básicos en dónde la comercialización estuviera asegurada bajo algún convenio con la agroindustria, en 1996 IHLASA se coordina con Banco Bital para diseñar un esquema de financiamiento en dónde el primero fungiera como parafinanciera (Figura 19).

Diversos problemas que serán discutidos a lo largo del presente documento ocasionaron que el PACT con el esquema de financiamiento bancario no funcionara de manera adecuada, situación que provocó que

muchos productores cayeran en cartera vencida, y otros que pagaron de manera oportuna perdieran su aportación al fondo de contingencia; también se debe reconocer que una gran cantidad de agricultores por lo endeble del contrato decidieron no pagar.

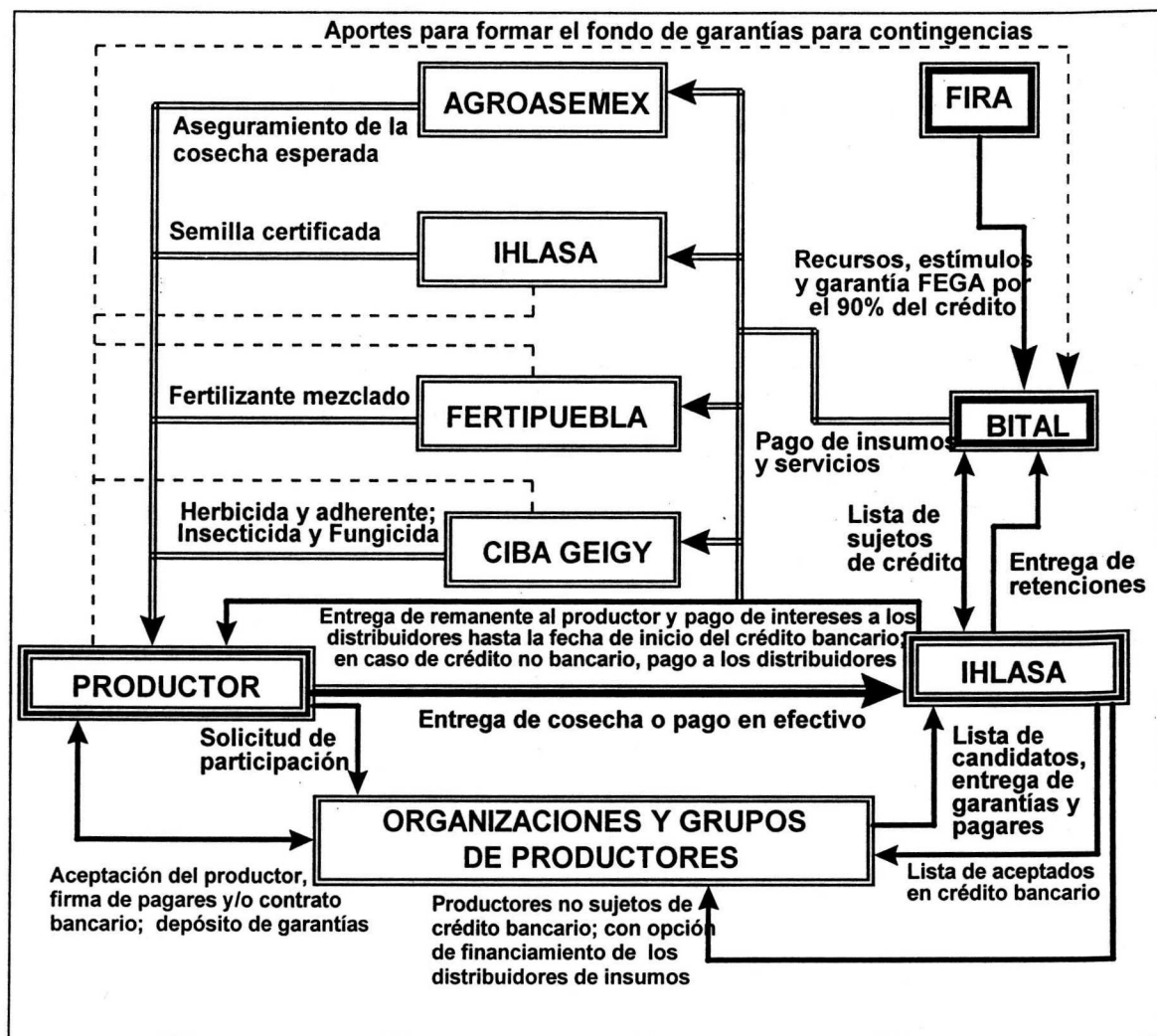


Figura 19. Esquema de funcionamiento del PACT en 1996.
Elaboración propia, 1999.

Además, en 1996 los agricultores que fueron acreditados de manera directa por parte de los proveedores participantes, contaron con condiciones más favorables comparados con los clientes del banco.

Pese a que los proveedores, la gran mayoría de los productores participantes y el propio banco que financió al PACT decidieron retirarse del programa, el grupo IHLASA implementó a partir de 1997 la modalidad de crédito de semilla con pago a cosecha (Figura 20), que ha funcionado hasta 1999.

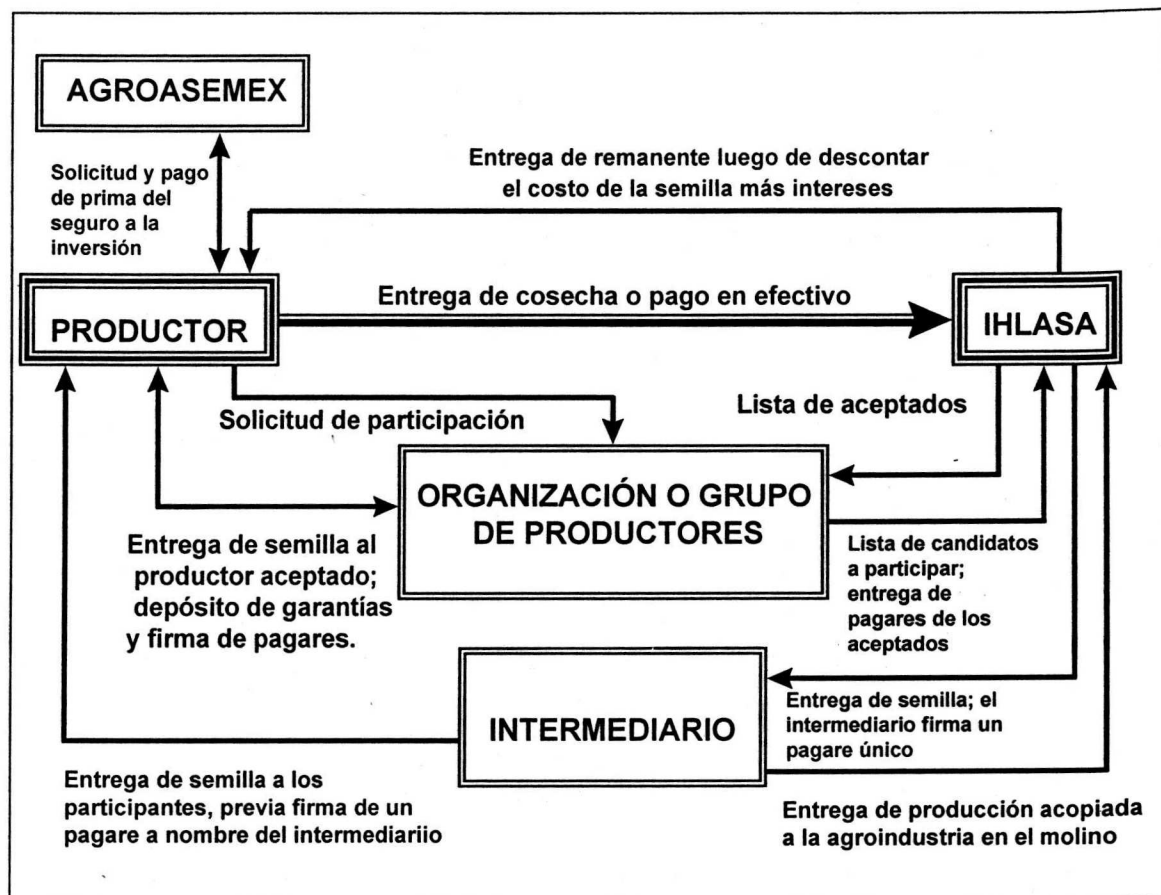


Figura 20. Esquema de funcionamiento del PACT de 1996 a 1999.
Elaboración propia, 1999.

Conviene señalar que la agroindustria ha visto con buenos ojos delegar la entrega del trigo para siembra además de a las organizaciones de

productores que mejores resultados les han brindado, a los intermediarios de algunas regiones, con lo que IHLASA ha disminuido sus costos de operación²².

6.4- Las organizaciones de productores en el PACT

6.4.1 Organizaciones y grupos de trabajo participantes

Entre el año de 1993 y 1997 se pueden identificar 2 organizaciones legalmente constituidas²³ (Unión de Crédito Agrícola y Ganadera de Tlaxcala, UCAGT; y la Unión de Ejidos de la Zona Poniente del Estado de Tlaxcala de R. S. y M., UEZPT) y 3 grupos informales (Grupo del Fideicomiso para el Desarrollo Rural de Tlaxcala, FIDERT; Grupo del Distrito de Desarrollo Rural No 165, DDR 165; y Grupo del Distrito de Desarrollo Rural No. 163, DDR 163) que han participado en el PACT (Cuadro 12).

Es evidente que en los primeros dos años sólo participaron agricultores de corte empresarial, con un promedio de superficie en el programa superior a las 34 hectáreas (Figura 21), y agremiados en la UCAGT y al grupo informal del FIDERT, avalado por el gobierno del estado. El éxito del PACT en los dos primeros años motivo al Grupo IHLASA a aumentar la superficie y el número de participantes, dando cabida a la participación de productores del sector social, los que para el año de 1995 se agruparon en la UEZPT, en el grupo del DDR 165, dependiente de la SAGAR y en el grupo de FIDERT; la UCAGT continuó

²² Este mecanismo ha sido funcional en la producción de cebada desde la década pasada, dándose una triangulación entre la Impulsora Agrícola S.A. de C.V., los intermediarios y el pequeño productor.

²³ Se considera legalmente constituida cuando cuenta con documentación que avala su figura jurídica, estando dada de alta en el Registro Federal de Contribuyentes.

participando con el mismo perfil de productores que en los años anteriores (Cuadro 12).

Cuadro 12. Perfil de las organizaciones participantes en el PACT de 1993 a 1997.

Grupo/Año	1993	1994	1995	1996	1997	Total
Grupo DDR163 (SAGAR)						
No. de productores				16	4	20
Superficie/productor (ha)				30,59	75,88	
Coeficiente de variación				86,4%	86,8%	
Grupo DDR165 (SAGAR)						
No. de productores			56	199	14	269
Superficie/productor (ha)			7,86	5,83	8,11	
Coeficiente de variación			142,0%	146,8%	86,2%	
UCAGT (Organización)						
No. de productores	13	9	14	15		51
Superficie/productor (ha)	38,54	31,11	39,71	58,47		
Coeficiente de variación	78,7%	68,1%	69,2%	83,5%		
UEZPT (Organización)						
No. de productores			71	102	15	188
Superficie/productor (ha)			16,46	20,97	15,67	
Coeficiente de variación			151,0%	244,8%	202,3%	
FIDERT (Gobierno del Estado)						
No. de productores		8	37			45
Superficie/productor (ha)		89,25	36,61			
Coeficiente de variación		92,6%	172,1%			
Total de productores	13	17	178	332	33	573

DDR No 163, Distrito de Desarrollo Rural No. 163; DDR No. 165, Distrito de Desarrollo Rural No. 165; UCAGT, Unión de Crédito Agrícola y Ganadera de Tlaxcala; UEZPT, Unión de Ejidos de la Zona Poniente de Tlaxcala; FIDERT, Fideicomiso para el Desarrollo Rural de Tlaxcala.

A partir de 1995, el crecimiento en el número de participantes trajo como consecuencia una gran heterogeneidad en los agricultores habilitados, lo que se aprecia en los elevados coeficientes de variación de la superficie por productor, exceptuando a la UCAGT.

Así mismo, la incorporación de productores del sector social trajo consigo una disminución en el promedio de superficie por participante (Figura 21), la cual tuvo su valor más bajo en 1996, año en que para la agroindustria y para Banco fue atractivo incorporar a agricultores pequeños, accediendo con ello a estímulos por medio del FIRA, tal como el SIEBAN, dinero a tasas preferenciales, entre otros.²⁴

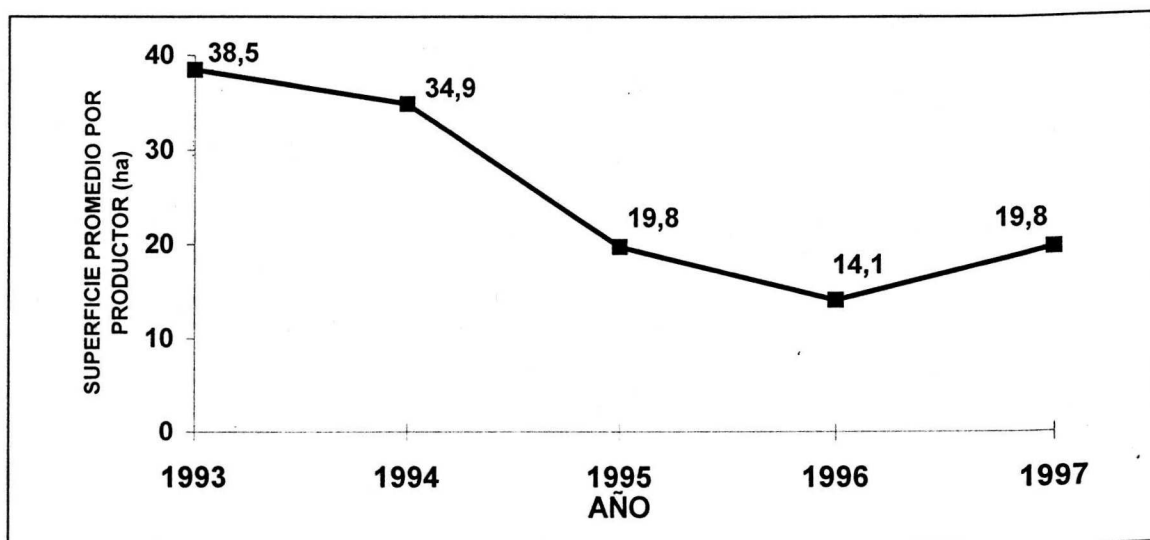


Figura 21. Superficie promedio por productor en el PACT (1993-1997)
Elaboración propia, con datos de IHLASA.

El repliegue del gobierno del estado en sus funciones dio cabida a que se traspasara a los agricultores interesados en el PACT que se acercaron al FIDERT en 1996 a la UEZPT, ocasionando con ello un aumento en la heterogeneidad de los participantes en esta organización, mientras el grupo del DDR No 165 no mostraba cambios bruscos en las características de sus

²⁴ El SIEBAN es un sistema de estímulos a la banca encaminados a promover la atención de productores pequeños.

acreditados. En 1996 surge el grupo promovido por el Distrito de Desarrollo Rural No 163 (DDR No. 163), de corte empresarial y con un perfil cercano al de la UCAGT, el cual tan sólo logro funcionar hasta 1997.

6.4.2.-La promoción del PACT

Desde el año de 1993 el gobierno del estado de Tlaxcala había anunciado la firma de un convenio de asociación en participación entre la UEZPT y el Grupo IHLASA²⁵, acorde a la moda nacional de promover este tipo de esquemas de producción entre agroindustriales y productores agropecuarios del sector social y/o empresarial.

Sin embargo, la agroindustria no consideró a la citada organización con la capacidad de participar en el PACT, ya que la UEZPT era de reciente creación, por lo que prefirió realizar el convenio con la UCAGT, organismo auxiliar de crédito que se conforma por productores empresariales y con una larga y reconocida trayectoria que se remonta a 1948, con fuertes nexos a la CNPR, y con área de influencia en el noreste y este del estado (sus oficinas se ubican en Huamantla Tlaxcala).

A partir del año de 1994 se puede observar que el PACT toma tintes políticos, y prueba de ello es que en el citado año y en 1995 firman el gobernador y el secretario de agricultura como testigos de honor (Cuadro 13). Lo anterior obedeció, a decir del director técnico agrícola del grupo IHLASA, a que se quería tener el respaldo político y así paliar alguna eventualidad con mayor facilidad, además de la publicidad benéfica para la agroindustria.

²⁵ Nota periodística en el Sol de Tlaxcala; 31 de enero de 1993

Cuadro 13. Tipo de convenio y algunas características en el PACT.

AÑO	TIPO DE CONVENIO	ORGANIZACIONES PARTICIPANTES	PERSONAS QUE FIRMAN EL CONVENIO
1993	Asociación en participación	*UCAGT	*El Director de comercialización del grupo IHLASA. *Presidente, Vicepresidente y Director general de la UCAGT
1994	Asociación en participación	*UCAGT. *FIDERT	*El Director general del grupo IHLASA. *El Vicepresidente de la UCAGT (y representante de la CNPR) como representante de los productores del estado. *El titular de la SARH, el gobernador del estado y el director del FIDERT, como testigos de honor
1995	Asociación en participación	*UCAGT *FIDERT *UEZPT *DDR No 165	*El Director general del grupo IHLASA. *El Director general de la UCAGT y el presidente de la UEZPT, como representantes de los productores del estado *El titular de la SARH, el gobernador del estado y el director del FIDERT, como testigos de honor
1996	Crédito bancario y/o de las empresas de insumos y servicios, con pago a la cosecha	*UCAGT *UEZPT *DDR No 165 *DDR No 163	*Representante de grupo y productores individuales, ante notario público *Apoderados legales de los grupos IHLASA, Fertilizantes Especializados Olmeca, Ciba Geigy Mexicana (ahora Novartis), Grupo Financiero Bital, y Agroasemex
1997, 1998 y 1999	Semilla con pago a cosecha	*UEZPT DDR165 DDR163 (1997)	No hubo convenio, únicamente se han firmado pagares individuales por el valor de la semilla habilitada.

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del grupo IHLASA.

Fue tal la promoción, que incluso el Secretario de Agricultura realizó una visita a varios predios habilitados por la agroindustria en 1994, en dónde le fueron explicadas las bondades del programa.

El cuadro 14 nos indica que el grupo IHLASA centro su atención en la promoción del PACT con productores con superficies mayores, pero no obstante no pudo superar a la importancia relativa en la divulgación del PACT que tuvieron los productores y/o las organizaciones, así como las instituciones de gobierno en estos mismos estratos.

Cuadro 14. Importancia de los involucrados en la promoción del PACT.

FORMA EN QUE SE ENTERO DEL PACT.	Muestra total	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Por la promoción que realizó IHLASA	8,2%	2.4%	27.3%
• Por una organización de productores o un conocido	51,0%	58.5%	18.2%
• Por alguna institución de gobierno	40,8%	39.0%	54.5%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos del padrón general de participantes. Productores muy pequeños, hasta 10 ha; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100

Los productores y/o sus organizaciones han sido los principales promotores del programa, seguidos por las instituciones de gobierno y dejando un lugar marginal a la propia agroindustria; pese a que el grupo IHLASA promovió el PACT con algunos agricultores, se fomentó que estos se agremiaran a los grupos ya existentes para facilitar la comunicación y la operación del programa.

6.4.3.-La organización de productores ¿coyuntura o permanencia?

En el año de 1996 se presentó la mayor cantidad de participantes en el PACT, para luego sufrir un considerable repliegue en 1997. El grupo que más agricultores acumuló fue el del DDR 165, quedando en segundo termino la UEZPT; en ambos casos, fue en 1996 cuando se presentó el mayor crecimiento, sufriendo una severa caída en 1997 (Cuadro 12).

Al analizar la permanencia en el PACT, se puede observar que la gran mayoría de los participantes lo han hecho tan sólo en un ciclo agrícola (89.5%), siendo la tasa de permanencia (por lo menos dos ciclos) tan sólo del 10.5%, correspondiendo a la UCAGT el valor más alto (Cuadro 15). Un dato adicional de interés es que 18 productores (3%) estuvieron en más de un grupo de trabajo.

Cuadro No. 15. Tasa de permanencia en el PACT. 1993-1997.

GRUPO	NUMERO DE PARTICIPACIONES				
	UNA	DOS	TRES	CUATRO	% más de un ciclo
DDR No 163	19	1			5%
DDR No. 165	241	22	5	1	10.4%
UCAGT	42	7		2	17.6%
UEZPT	172	12	4		8.5%
FIDERT	39	4	2		13.3%
TOTAL	513	46	11	3	60
%	89.5%	8.1%	1.9%	0.5%	10.5%

Fuente. Elaboración propia, en base a datos de grupo IHLASA.

La situación anterior puede ser explicada, aunque sea en parte, debido a que uno de los motivos principales de los agricultores al momento de participar en el programa era apropiarse de semilla de calidad, de la cual pudieron

seleccionar semilla al momento de la cosecha para los siguientes ciclos. Otra situación es que los productores que caían en cartera vencida ya no fueron considerados sujetos de crédito, lo que se analizará en el apartado correspondiente.

Se puede afirmar que la organización fue utilizada por los productores de manera coyuntural, con el fin de acceder los beneficios del programa (65% de la muestra, según el Cuadro 16). Es relativamente bajo el porcentaje de agricultores ya agremiados a la organización hasta antes del inicio del PACT, siendo más elevado este valor en el caso de los productores grandes y muy grandes.

Cuadro 16. Posición de los agricultores ante la organización por medio de la cual participaron en el PACT.

POSICION ANTE LA ORGANIZACIÓN	Muestra total	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Si estaba agremiado y lo sigue estando	18,4%	14.6%	27.3%
• Se agrupó por necesidad, y luego se salió.	65,3%	70.7%	54.5%
• Se agrupó a consecuencia del convenio, y sigue agrupado	16,3%	14.6%	18.2%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos del padrón general de participantes. Productores muy pequeños, hasta 10 ha; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100

No obstante el bajo porcentaje de agricultores que se agremiaron a alguna organización a consecuencia del convenio y lo siguen estando (16.3% de la muestra), es muy probable que se trate de los productores más entusiastas y con mayor calidad moral.

Por el lado de los servicios que brindo la organización a los participantes, a el 100% de los entrevistados les entrego la semilla, al 86% les canalizó agroquímicos, sólo al 37% les proporcionó la asistencia técnica, en el 78% de los casos gestionó el seguro agrícola y al 41% les facturo su cosecha.

Por otra parte, el único grupo que cobró cuotas por inscripción al PACT y por la facturación de la cosecha²⁶ (esta última en forma opcional) fue la UEZPT. Incluso, existe evidencia de que esta organización facilito facturas a agricultores de otros grupos que así lo requerían, por medio de la intermediación de personal de IHLASA.

6.4.4- Perfil de los productores participantes

La situación de la tenencia de la tierra dentro de los entrevistados muestra la baja participación del sector exclusivamente ejidal y de la pequeña propiedad en el PACT, siendo muy importante el peso de agricultores que combinan estas dos modalidades y de paso trabajan terrenos arrendados (Cuadro 17), sobre todo a partir del estrato E-II (con más de 10 ha) en dónde la dominancia es completa.

En cuanto a la edad de los productores, el dato de la muestra nos indica un promedio de 49 años, siendo este menor tan sólo en los estratos grandes y muy grandes (Cuadro 18). Así mismo, la mayor parte son agricultores experimentados, con más de 10 años dedicados a la actividad (90% de la muestra).

Cuadro 17. Perfil del productor participante en el PACT por el tipo de tenencia de la tierra.

TENENCIA DE LA TIERRA	Muestra total	Muy pequeños	Pequeños, medianos, grandes y muy grandes
• Ejidatario	14,3%	20,6%	100%
• Pequeño propietario	4,1%	5,9%	
• Ejidatario y pequeño propietario	2,0%	2,9%	
• Pequeño propietario y/o ejidatario y/o arrendatario.	79,6%	70,6%	
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos del padrón general de participantes. Productores muy pequeños, hasta 10 ha; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

Cuadro 18. Edad promedio del productor y tiempo dedicado a la agricultura.

RUBRO	Muestra total	MP	P	M	G	MG
EDAD DEL PRODUCTOR						
• años promedio	49,5	50,5	52	49,2	36	36,3
TIEMPO DEDICADO A LA AGRICULTURA						
• menos de 10 años	10.2%	8.8%			66.7%	
• mas de 10 años	89.8%	91.2%	100%	100%	33.3%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos del padrón general de participantes. Productores muy pequeños (MP), hasta 10 ha; pequeños (P), mayor de 10 y hasta 20; medianos (M) mayor de 20 y hasta 50; grandes (G) mayor de 50 y hasta 100; muy grandes (MG) mayor de 100

²⁶ Por inscripción, se cobraron \$5.00/ha en 1995 y \$15.00/ha a partir de 1996 y hasta la fecha. En el caso de facturación, se han cobrado \$5.00/tn a socios y entre \$7.00 y \$10.00/tn a no socios.

6.4.5.-¿Contribuye el PACT a la consolidación de las organizaciones participantes?

Los elementos expuestos nos permiten afirmar que la agroindustria que ha promovido el PACT ha requerido la organización de productores para facilitar su funcionamiento, por lo que los agricultores interesados se unieron a organizaciones ya existentes o han formado grupos para poder participar en este esquema de trabajo.

Además, podemos agregar que no obstante las bondades de la organización, los agricultores sólo han aprovechado esta de manera coyuntural, y no han construido organizaciones que realmente trasciendan en el tiempo y que puedan ofrecer mayores opciones de producción.

Al respecto, se puede afirmar que únicamente la UEZPT y la UCAGT están legalmente constituidas, por lo que han podido trascender en otros esquemas de financiamiento y producción, quedando los demás grupos promovidos por el grupo IHLASA al margen de cualquier posibilidad de evolucionar ante el repliegue de la citada agroindustria, e incluso desapareciendo.

No obstante, para el caso de la UEZPT que está constituida legalmente, solo se ha plegado a actuar como ventanilla de apoyo a la agroindustria, quedando al igual que los demás grupos de trabajo al margen de cualquier negociación con los proveedores de insumos y servicios al programa.

Los dirigentes de la UCAGT lograron en algún momento arrancar a la agroindustria beneficios adicionales, como lo fue el trato preferencial al

momento de las liquidaciones, disminución en el cobro de intereses y el pago por concepto de maniobras y fletes de la cosecha.

Pese a los diversos problemas enunciados, el PACT sirvió para que algunos dirigentes ganaran simpatía al repartir créditos fáciles con sus agremiados, aún sabiendo que estos no contaban con la suficiente calidad moral para participar en el programa.

6.5.-El PACT y el financiamiento de la producción de trigo en Tlaxcala

6.5.1.-El PACT bajo el esquema de asociación en participación.

En el ciclo primavera-verano de 1993, el grupo IHLASA inició la promoción del PACT en el estado bajo el esquema de asociación en participación, modelo en el cual la agroindustria aportaba el capital necesario para la compra de la semilla, y era en base a esa proporción en la que tenía que recibir su participación en las utilidades. Este modelo fue utilizado por la agroindustria durante tres ciclos productivos.

El costo del proyecto fue dividido en cuatro componentes. Al productor le correspondía realizar todas las labores mecanizadas y manuales por su cuenta, a IHLASA financiar el costo de la semilla, y la trilla se tomaba como autofinanciable. Se bucó que FIRA, por medio de un banco, se hiciera cargo de el costo total de los insumos y el pago de la prima de seguro.

Sin embargo, entre 1993 y 1995, ningún banco se interesó en el esquema de financiamiento, hecho que provocó que el personal de IHLASA buscara esquemas alternativos, logrando que una empresa de agroquímicos

(Ciba Geigy, ahora NOVARTIS) y un distribuidor de fertilizantes (Fertipuebla, ahora Fertilizantes Especializados Olmeca S.A. de C.V.) otorgaran sus productos a agricultores participantes en el PACT con pago a cosecha.

Para apuntalar mejor el programa, en 1995 se consiguió una línea de crédito con BANRURAL para el pago del seguro agrícola a la cosecha esperada, modalidad por demás atractiva ya que no sólo garantizaba la recuperación de la inversión en caso de siniestro, sino también parte de las utilidades esperadas. Esto obedeció a que en años anteriores se había delegado al productor la contratación del seguro agrícola, pero por la falta de liquidez en la mayoría de los casos no la había realizado.

Para que el productor pudiera participar en el PACT, era necesario que entregara a la organización de productores e incluso a la propia empresa alguna garantía, como podían ser facturas de maquinaria, escrituras, certificados de derechos parcelarios; estas garantías eran más de carácter “psicológico” que reales, ya que nunca eran gravadas de manera legal y a los productores de reconocido prestigio moral, estos documentos no les eran solicitados

La garantía de pago a las empresas proveedoras de insumos era proporcionada por IHLASA, quien adquiría el compromiso de saldar las cuentas de los productores con éstas, descontando los montos del crédito, de acuerdo a los pagares firmados, al momento que el productor entregaba su cosecha en los centros de acopio establecidos en la región o directamente en el molino de Tecamachalco.

Para el caso del fertilizante, se cobraba el costo de éste más los intereses generados, calculados en base a CETES más 3 puntos. Los agroquímicos se liquidaban sin costo financiero, pero de antemano la empresa había elevado su valor con el fin de cubrir este rubro y comprar una garantía cambiaría, para así protegerse de algún desliz del peso frente al dólar.

El reparto de utilidades se hacía en base a la participación de IHLASA con capital de riesgo, correspondiente éste al importe de la semilla certificada. Así pues, el reparto se distribuyó de acuerdo a los datos del Cuadro 19.

Cuadro 19. Reparto de utilidades en el PACT; periodo 1993-1995.

RUBRO/AÑO	1993	1994	1995
UTILIDAD PARA IHLASA. • Porcentaje de utilidades • Monto por tonelada de utilidad (a pagar sólo si se rebasa el punto de equilibrio).	18.04% \$25.72/ton	17.49% \$33.80	15.46% \$44.10*
PUNTO DE EQUILIBRIO, A PARTIR DEL CUAL SE DA EL REPARTO DE UTILIDADES.	2.30 ton/ha	2,57 ton/ha	2.68 ton/ha

Fuente. Elaboración propia, en base a convenios de IHLASA. *En 1995, si se rebasaban las 4 ton/ha, sólo se le descontaban al productor las utilidades correspondientes a 4 ton/ha.

En el anterior Cuadro se nota como el porcentaje de participación de IHLASA disminuyó paulatinamente, a la vez que se incrementó la producción base para el cálculo del reparto de utilidades. Así mismo, el punto de equilibrio aumentó paulatinamente, lo que responde al encarecimiento de los montos a financiar.

El recurso que restaba luego de que IHLASA realizaba los descuentos por los insumos recibidos, el costo financiero y la utilidad correspondiente se le

proporcionaba al productor en forma de liquidación (a más tardar en 5 días hábiles). Una vez saldadas las cuentas, se devolvían al productor sus garantías.

Conviene señalar que cuando el productor no llegaba a la producción que marcaba el “punto de equilibrio”, no estaba obligado realizar el reparto de utilidades, además de que conforme disminuía la producción obtenida con respecto al monto base sobre el cual se calculaba el reparto, el valor de la utilidad a compartir con la agroindustria disminuía. Esta situación provocó que los agricultores en un gran número argumentaran bajas producciones, pese a las inspecciones de campo realizadas.

Bajo este esquema de trabajo, la recuperación de los créditos en el PACT fueron del 100% en 1993 y 1994, pero el crecimiento tan acelerado y desordenado del programa en 1995, aunado a los fenómenos climatológicos adversos, provocó que en este año la recuperación fuera menor (se estima en alrededor de un 90% del monto).

Esta cartera vencida es atribuible a que algunos productores presentaron pérdidas por motivos climatológicos (heladas y granizadas, principalmente) y debido a que sus cultivos no cumplieron las normas de Agroasemex para su aseguramiento, no contaron con los beneficios de este servicio.

Así mismo, es necesario puntualizar que una buena proporción de la cartera vencida fue ocasionada por algunos productores que por lo endeble del contrato, decidieron no pagar argumentando pérdidas que nunca tuvieron. Además, está comprobado que algunos acaparadores, al amparo de los

dirigentes de la UEZPT, desviaron fertilizante y agroquímicos a agricultores que ellos mismos habilitaron para la siembra de cebada maltera, dándose el caso de productores acreditados con fertilizante, pero que no sembraron trigo.

Este mecanismo de trabajo presentó bastante agilidad en cuanto a las acciones tomadas para su implementación. La entrega de insumos era rápida, las coberturas de la aseguradora fueron satisfactorias y los pagos del producto al momento de la cosecha fueron muy rápidos, contrarios a las largas esperas a que estaban acostumbrados los productores cuando vendían a los intermediarios.

6.5.2.-El PACT con financiamiento bancario

Para el ciclo primavera verano 1996, y por los problemas de recuperación que se comenzaron a dar en el ciclo anterior, aunado a la disposición de FIRA de participar en este tipo de "agroasociaciones" (ya que el gobierno impulsó el Programa de Financiamiento de la Producción de Granos Básicos), IHLASA decide abandonar el esquema de asociación en participación, que por cierto comenzaba a causar molestia entre los agricultores al momento del reparto de utilidades.

Así, en 1996 IHLASA negoció una línea de crédito con Banco Bital para la siembra de trigo con alta tecnología, presentándose un mecanismo de operación de parafinanciera, en dónde IHLASA actuaba como tal, marginando a las organizaciones únicamente a la parte operativa del convenio; esto quizás se debió al desconocimiento y a la falta de cuadros técnicos capacitados en las organizaciones para implementar este mecanismo de financiamiento.

Para el banco, este tipo de crédito representaba un negocio atractivo, ya que FIRA estableció en 1996 el Programa de Apoyo Integral a la Producción de Granos Básicos, el cual *“tiene por objetivo central incentivar una mayor canalización de recursos financieros para la producción de granos básicos y aprovechar las oportunidades del mercado interno y el incremento de los precios internacionales”* además, *“bajo el esquema de financiamiento FIRA-BANCA, se canalizarán recursos crediticios a dos millones de hectáreas en el ciclo primavera-verano 96, destacando la asignación al maíz, frijol, trigo y sorgo”* FIRA (1996c).

Así mismo, *“para la instrumentación de este programa se mantendrán los esquemas tradicionales que están empleando los Bancos Comerciales con el respaldo de FIRA, tanto en el financiamiento crediticio hasta un 100% de la cuota de préstamos a tasas preferenciales, como en el respaldo de los servicios colaterales de apoyo”*. *“Este programa también contempla estímulos al papel que desempeñan los agentes parafinancieros”* y *“el servicio de garantía de hasta el 40% del saldo del crédito”*, además, *“la Banca Comercial podrá recibir los estímulos del SIEBAN (sistemas de estímulos a la banca) por socio activo al atender a productores de granos básicos con necesidades de crédito pequeñas y cuyo ingreso neto anual sea hasta 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona”* FIRA (1996c).

El Programa de Apoyo Integral a la Producción de Granos Básicos les daba a los productores la posibilidad de recibir estímulos económicos mediante

el Servicio de Asistencia Técnica Integral (SATI), para propiciar los servicios de asesoría, sufragando sólo parcialmente sus costos.

Bajo el contexto anterior, el esquema de financiamiento bancario resultaba atractivo para la Banca, para los productores y para las empresas proveedoras de insumos y servicios. En esta nueva forma de trabajo, el banco sería el encargado de realizar el pago a los proveedores de insumos y a AGROASEMEX, corriendo el cobro de los intereses a partir del momento en que el productor recibe los insumos y contrata el seguro agrícola, y hasta el momento en que la empresa recibe el producto del que se descontarían las amortizaciones correspondientes.

Inicialmente estaba planteado el endoso del PROCAMPO para la constitución de un fondo de contingencia de todos los productores, con lo que, si algún productor por alguna razón no pagara, con este fondo se cubriría su adeudo. Este mecanismo no prosperó, ya que muchos agricultores tenían comprometido este recurso en otras cuestiones o bien, como algunos terrenos eran arrendados, los agricultores no disponían de este subsidio, por lo que se decidió que la cuota para el fondo de contingencia se descontara en la segunda ministración del crédito a cada productor.

El programa implementado en este ciclo tuvo muchas dificultades, comenzando porque el banco participante (por medio del despacho que contrató para realizar toda la tramitación) tardó demasiado tiempo en cuestiones burocráticas. La firma del contrato de crédito se realizó hasta el día 6 de agosto y el pago a las empresas que habían suministrado a los

productores insumos se comenzó a realizar hasta finales del mes de septiembre (un mes antes de que se comenzara a cosechar).

Las empresas proveedoras de fertilizante y agroquímicos entregaron de manera parcial los insumos, y el resto de estos se entregó a destiempo. Además, por disposiciones de la Banca, los productores que fueron detectados con cartera vencida en alguna otra institución crediticia fueron excluidos de esta operación. AGROASEMEX realizó una primera inspección de los cultivos en el mes de julio, pero como la Banca no cubrió la prima de seguro, esta póliza quedó invalidada, y al realizarse nuevamente la inspección, algunos cultivos ya estaban siniestrados.

Para el caso de los productores que si eran sujetos de financiamiento, la banca solicitó la firma de un contrato en el cual se constituían como “Grupo Informal de Crédito”, firmando como aval el representante del citado grupo y en forma individual cada productor, pero en forma solidaria. En Tlaxcala únicamente la UEZPT y el grupo del DDR No 165 tuvieron la posibilidad de acceder al financiamiento que otorgó el grupo financiero Bital bajo este mecanismo, y sólo con los productores que el citado banco seleccionó.

Las fallas en el mecanismo de implementación del PACT en esta modalidad contribuyó a que muchos productores quedaron endeudados con el Banco. Además, banca Bital implementó sus descuentos con FIRA sólo con productores de bajos ingresos, no importando que el contrato de acreditamiento había sido firmado por todo tipo de productores. El cobro de un “fondo de contingencia” por parte del Banco a los productores de más bajos ingresos (que

hasta la fecha no se ha podido recuperar) ocasionó que la carga financiera fuera mayor para los pequeños productores que para los grandes.

Es indudable que lo atractivo para el banco no fue el cobro de intereses, sino que el grueso de su ganancia lo representó el apropiarse del SIEBAN, aunado a los beneficios que le confería administrar los fideicomisos creados para hacer operativo el PACT. Para el año de 1996, los datos aportados por la Agencia FIRA en Tlaxcala indican que el SIEBAN para créditos de hasta \$10,000.00/productor era de \$2,242.00, disminuyendo conforme aumentaban los montos acreditados (anexo 3)

La falta de un cuerpo técnico capacitado en el manejo financiero de los créditos en las diferentes organizaciones provocó que el despacho contratado por el banco realizara una serie de arbitrariedades. En diversas reuniones en dónde inclusive fue necesaria la intermediación de la CNC para hacer la aclaración correspondiente a los cobros, el citado despacho no pudo realizar una explicación convincente con respecto a la forma en que calculó el cobro de intereses.

Para la conformación del fondo de contingencia que antes señalamos, las empresas proveedoras de insumos tuvieron que aportar una parte proporcional al mismo, de acuerdo a los montos en que participaran en el crédito. Los agricultores nunca han tenido un desglose claro de la participación de los distribuidores en este fondo, pero se encontró evidencia que para poder contribuir a este, aumentaron el precio de los insumos inicialmente pactado, e incluso se llegó a observar que a la formula de fertilización recomendada le disminuyeron unidades de nutrimentos, como se observa en el Cuadro 20.

Cuadro 20. Incremento en el precio de insumos en el PACT 1996.

CONCEPTO	PACTADO	EJERCIDO	% DE INCREMENTO
AGROQUIMICOS			
• Herbicida	\$78.45/dosis	\$89.25/dosis	13.7%
• Adherente	\$46.0/dosis	\$52.0/dosis	13.0%
• Insecticida	\$58.0/dosis	\$63.00/dosis	12.5%
• Fungicida	\$388.00/litro	\$504.00/litro	30.0%
FERTILIZANTE			
• OLMECA I	15-20-15	14-18-14	disminución en un 6.6% las unidades de Nitrógeno y potasio, y en un 10% las de fósforo.
• OLMECA II	30-0-15	28-00-14	
SEMILLA	\$3.20/Kg	\$3.50/Kg	9.4%

Fuente. Elaboración propia, en base a documentos del PACT.

Los incrementos más notorios fueron en el rubro de agroquímicos. En el caso de la semilla, el grupo IHLASA argumentó el incremento referido a una negativa por parte de PRONASE de sostener el precio inicialmente pactado, pero al analizar la situación, se encuentra que la semilla ya era propiedad de la agroindustria desde tiempo atrás.

En el caso del fertilizante, la empresa disminuyó, además de que tuvo la oportunidad de colocar fertilizante de mala calidad producto del derrumbe de una de sus bodegas, por lo que era común observar piedras en el agroquímico, así como la presencia de humedad, lo que causaba problemas en el equipo de siembra y fertilización.

6.5.3.- El PACT con financiamiento empresarial.

Debido a que la banca descartó a productores con cartera vencida y a productores de ingresos mayores en su esquema de funcionamiento en el ciclo primavera verano 1996, IHLASA y las empresas abastecedoras de insumos los financiaron por cuenta propia, ya que eran agricultores que en ciclos anteriores habían participado en el programa de manera satisfactoria. Además, si eran de nuevo ingreso y reunían el perfil deseable tanto por la organización como por las fuentes financieras, también eran aceptados.

La mayoría de estos productores si recibieron los insumos a tiempo (aunque no contaron con seguro agrícola) y se les cobró una tasa de interés de CETES más 4 puntos, que a simple vista parecía más desventajoso que en el caso de productores acreditados por el banco. Sin embargo, estos agricultores no tuvieron que aportar el "fondo de contingencia", por lo que su carga financiera fue realmente menor, siendo este esquema de trabajo más ventajoso para el productor que el que se canalizó por medio de la banca comercial.

6.5.4.-Estructura básica del costo de producción y del financiamiento.

Es necesario dejar asentado que el cultivo del trigo en Tlaxcala es eminentemente comercial, ya que no existe la cultura del autoconsumo en este grano, salvo que sea utilizado para la alimentación animal. Además, su cultivo no absorbe mano de obra de manera considerable, siendo necesarios a lo máximo dos jornales por hectárea tan sólo para fertilizar y aplicar el herbicida, plaguicida o fungicida, realizándose las demás labores en forma mecanizada.

Entre 1993 y 1997, la distribución porcentual de los costos de producción se repartieron como se indica en el Cuadro 21 y en el apéndice 4. En 1996 es dónde se observa un aumento considerable en el rubro correspondiente a servicios, lo que es explicado por la intervención de Bital en el financiamiento, imponiendo una serie de requisitos para la habilitación de los productores que ya se señalaron con anterioridad.

Cuadro 21. Componentes de los costos de producción en el PACT.

COMPONENTE	1993	1994	1995	1996	1997
Costo total	\$1378,8	\$1509,8	\$2290,2	\$4994,3	\$3414,9
• Labores mecanizadas	39%	39%	35%	17%	23%
• Insumos	46%	46%	44%	48%	62%
• Servicios	10%	11%	18%	33%	10%
• Labores manuales	4%	4%	3%	2%	4%
Precio del trigo/ ton	600	600	1500	1330	1200
Toneladas de trigo necesarias para pagar el paquete tecnológico	2,30	2,52	1,53	3,76	2,85

Fuente. Elaboración propia, 1999.

La coyuntura en el alza del precio del trigo en el año de 1995 permitió que el programa no tuviera resultados desastrosos en cuanto a las recuperaciones del crédito colocado en el PACT; si el precio no hubiese aumentado de \$800.00/ ton (precio pactado en el convenio) a \$1,500.00/ton, es seguro que las recuperaciones hubiesen sido demasiado incipientes.

Así pues, el financiamiento otorgado por el PACT únicamente se ha encaminado a ministrar en especie insumos y servicios, dejando las labores mecanizadas y manuales por cuenta del productor.

6.5.5.- Experiencia de los agricultores en esquemas de financiamiento similares al PACT

El análisis de los datos de la entrevista aplicada indican que tan sólo el 28.6% de los agricultores no han participado en algún esquema de agricultura por contrato, siendo los muy pequeños y pequeños los que menos lo han hecho (Cuadro 22). Destaca la presencia Impulsora Agrícola S.A. de C.V., la cual ha tenido relación con más de la mitad de los entrevistados, principalmente con los medianos, grandes y muy grandes.

Cuadro 22.-Experiencia de los participantes en el PACT en otros esquemas de agricultura por contrato.

Esquema de agricultura por contrato	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Cebada, con la Impulsora Agrícola S.A. de C.V.	51,0%	41,5%	72,7%
• Trigo y/o cebada con algún intermediario.	20,4%	26,8%	18,2%
• Ninguno	28,6%	31,7%	9,1%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 ha; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100

Los intermediarios han tenido un papel importante, y prueba de ello es que el 20.4% de los entrevistados han tenido trato con ellos sembrando la semilla que éstos les proporcionan, a cambio de la venta de la cosecha. Existen varios arreglos para el pago de la semilla siendo común el pago del monto de esta más un 10% de intereses calculados mensualmente desde la entrega de la semilla y hasta la recepción de la cosecha o bien el pago con el doble o el triple

del peso de la semilla habilitada con grano comercial al momento de la cosecha.

La presencia del esquema de financiamiento antes descrito es mayor con los productores muy pequeños y pequeños, los que a falta de otros esquemas para acceder a semilla mejorada, tienen que recurrir a este mecanismo.

La comparación realizada por los agricultores que han participado en un esquema de agricultura por contrato diferente al PACT nos indica una gran inconformidad en la implementación de este último. Tan sólo el 37% de la muestra indicó que el PACT fue mejor que otros esquemas en los que han participado, siendo esta aseveración mayor en los productores muy pequeños y pequeños (Cuadro 23).

Cuadro 23.- Valoración del PACT en relación con otros esquemas.

Comparación	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Otros esquemas han sido mejores que el PACT	37,1%	37,0%	54,5%
• El PACT y otros esquemas han sido iguales.	25,7%	25,9%	18,2%
• Ha sido mejor el PACT.	37,1%	37,0%	27,3%
• TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

Conviene señalar que tanto los intermediarios como la Impulsora Agrícola dan trato preferencial a los agricultores con superficies considerables,

a los que les disminuyen los costos financieros y dan mayores facilidades con el fin de hacer más atractiva la venta de la semilla que distribuyen.

6.5.6.-La oportunidad en las ministraciones.

Los datos de la entrevista muestran claramente que los productores consideran que el esquema de financiamiento en dónde intervino Banco Bital no fue el mejor, prefiriendo la modalidad en dónde las empresas abastecen de manera directa al productor (Cuadro 24).

Cuadro 24. Percepción cualitativa de la eficiencia del PACT con diferentes esquemas de financiamiento.

MODALIDAD QUE LE FUE MAS SATISFACTORIA	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Dónde intervino BITAL	0%	0%	0%
• Las empresas abastecieron de manera directa al productor.	79,3%	81,8%	71,4%
• En dónde el molino sólo presta la semilla con pago a cosecha.	13,8%	13,6%	14,3%
• En ninguno de los casos	6,9%	4,5%	14,3%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista; se considera únicamente a los agricultores que participaron en más de un ciclo en el PACT. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

Con respecto a la oportunidad en la ministración de los insumos, tan sólo la semilla y el herbicida son los que en mayor proporción fueron entregados a tiempo, encontrándose en los demás insumos una deficiencia temporal en su entrega (Cuadro 25), e incluso no canalizándose al agricultor.

Cuadro 25. Oportunidad en la entrega de los insumos.

INSUMO	A TIEMPO	FUERA DE TIEMPO	NO LO RECIBIO
• Semilla	69.4%	30.6%	
• Fertilizante	36.7%	42.9%	20.4%
• Herbicida	69.4%	14.3%	16.3%
• Fungicida	28.6%	10.2%	61.2%
• Insecticida	28.6%	14.3%	57.1%

Fuente. Elaboración propia con datos de entrevista.

Así mismo, del total de productores que recibieron determinado insumo puede observarse que la gran mayoría manifestaron que estos no tuvieron un buen precio, pese a las expectativas planteadas por los promotores quienes argumentaron que al compactar la demanda de insumos sería posible bajar sus costos en forma significativa (Cuadro 26).

Cuadro 26. Percepción cualitativa del precio de los insumos.

INSUMO	Buen precio	Igual que en otros lugares	Mas caro
• Semilla	16.3%	20.4%	63.3%
• Fertilizante	10%	50%	40%
• Herbicida	28.2%	39.9%	35.9%
• Fungicida	23.5%	35.3%	41.2%
• Plaguicida	31.6%	36.8%	31.6%

Fuente. Elaboración propia con datos de entrevista.

6.5.7.- Recursos complementarios al PACT

La proporción de agricultores participantes en el PACT que subsisten únicamente con los ingresos generados por la agricultura es tan sólo del 10.2%, estando en mayor proporción concentrados en los agricultores medios. Lo más

frecuente es que combinen su actividad con la ganadería (principalmente los grandes y muy grandes) y con la emigración, tanto nacional como internacional (Exclusivamente los muy pequeños, pequeños y medianos), como se aprecia en el Cuadro 27.

Cuadro 27. Fuente de ingresos complementarios de los participantes en el PACT.

FUENTE DE INGRESOS	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos	Grandes y muy grandes
• Ganadería	49,0%	46,3%	42,9%	100%
• Emigra a alguna ciudad	26,5%	31,7%		
• Emigra a otro país	14,3%	14,6%	14,3%	
• Ninguno	10,2%	7,3%	42,9%	
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 ha; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

En cuanto a los recursos complementarios para la siembra en el PACT, el 96% de los productores manifestaron que fueron aportaciones propias. En ciclos anteriores al PACT resalta el hecho de que los agricultores muy pequeños, grandes y muy grandes financian sus cultivos en gran proporción con recursos propios, y siendo los productores pequeños y medianos los que recurren con mayor frecuencia al crédito, principalmente bancario (Cuadro 28).

La cesión de los derechos de PROCAMPO ha sido a partir de 1997 una salida para que los productores logren financiar la compra de sus fertilizantes. Del total de entrevistados, el 75% manifestó utilizar el mecanismo antes citado

para obtener el fertilizante, el 16.3% lo considera como un ingreso extra y tan sólo el 8.2% no lo recibe.

Cuadro 28. Fuentes financieras de los agricultores participantes en el PACT en ciclos anteriores.

Fuente financiera.	Muestra	Muy pequeños	Pequeños y medianos	Grandes y muy grandes
• Recursos propios	77,6%	91,2%	33,3%	83,3%
• Préstamo bancario	20,4%	8,8%	58,3%	16,7%
• De alguna unión de crédito	2,0%	0,0%	8,3%	0,0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 21 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100

6.5.8.- Saldos del financiamiento en el PACT

Una de las situaciones trascendentes del PACT en los primeros tres años de su implementación era la agilidad con la que se canalizaban los insumos a los agricultores. Aunado a esto, se ahorraban diversos costos que se generarían al momento de contratar un crédito con alguna institución financiera²⁷, esto si era el productor considerado como sujeto de crédito

El esquema de "Club de producción de trigo" diseñado tanto por Bital como por la agroindustria, que por cierto actuó como empresa parafinanciera y muy probablemente compartió los estímulos ofrecidos por FIRA al Banco, era de entrada atractivo. Sin embargo, la baja capacidad de negociación de los representantes de las organizaciones de productores y de los grupos de trabajo formados ocasionó que éstos fueran excluidos al momento de la elaboración del paquete tecnológico y de la toma de decisiones importantes.

²⁷ Pago de pasajes, registro del contrato de crédito ante notario, perdida de tiempo, entre otros.

La situación anterior acarreó problemas, ya que el diseño del paquete de financiamiento y el propio paquete tecnológico y de servicios fue demasiado caro. Además, la canalización de insumos fuera de tiempo, aunado a la baja en los precios del trigo a nivel internacional, fueron factores que contribuyeron a que el número de productores en cartera vencida se disparara.

El Cuadro 29 muestra el número de productores con cartera vencida en el PACT hasta 1997. Es pertinente aclarar que en 1993 y 1994 se recuperó el total del crédito colocado, iniciando los problemas en 1995 y agudizándose en 1996; los esquemas de préstamo de semilla con pago a cosecha a partir de 1997 han recuperado la mayor parte del monto habilitado.

Analizando la proporción por estrato, se puede percibir que en los agricultores pequeños y grandes es dónde se concentra la mayor proporción de endeudados, siendo esta del 35% con respecto al total.

Cuadro 29.- Perfil de los productores con cartera vencida en el PACT.

ESTRATO	PRODUCTORES TOTALES	CON ADEUDO	
		Numero	%
• Muy pequeños	321	111	34.6%
• Pequeños	67	26	38.8%
• Medianos	50	15	30%
• Grandes	18	8	44.4%
• Muy grandes	11	2	18.2%
TOTAL	467	162	34.7%

Fuente. Elaboración propia, con datos del padrón general de participantes. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100

Si se analiza la información tomando en cuenta el grado de organización de los productores, se puede concluir que en dónde existió una organización legalmente constituida fue menor la proporción de productores que cayeron en cartera vencida, como puede apreciarse en el Cuadro 30. Para el caso de agricultores agremiados a la UEZPT y a la UCAGT, la proporción de agricultores en cartera vencida es de apenas el 21.4%, siendo en los demás grupos más del doble que en esta.

Cuadro 30.- Organización y cartera vencida en el PACT.

ESTRATO	PRODUCTORES TOTALES	CON ADEUDO	
		Numero	%
• Con organización formal	182	39	21.4%
• Sin organización formal	285	123	43.15%
TOTAL	467	162	34.7%

Fuente Elaboración propia. 1999. Son considerados productores con organización formal los participantes en la UEZPT y el la UCAGT; sin organización formal los integrados al FIDERT, DDR 163 y DDR 165.

Mhyre, (1997. p. 23) señala que al trabajar con campesinos, la tendencia sigue siendo otorgar créditos para producción de cosechas, más que inversiones de largo plazo en capital agrícola y humano para incrementar la productividad. Los créditos basados en cuotas no toman en cuenta la capacidad de pago de los individuos, por lo que frecuentemente se otorgan en exceso a prestatarios que carecen de medios para pagarlos.

La demografía familiar, los ingresos por hogar, las acciones de capital y muchos otros factores determinan si un hogar prestatario puede generar fondos para pagar un crédito, sobre todo cuando las cosechas disminuyen y se tiene

que hechar mano de otras fuentes de ingresos para liquidar la deuda. En resumen, los créditos por cuotas crean problemas morales, pero no porque los productores se opongan de por sí a pagar, si no porque no cuentan con las condiciones estructurales para hacerlo.

En el caso del PACT, la agroindustria, los distribuidores de insumos, la aseguradora y los propios técnicos tan sólo han visto a éste como una forma coyuntural de hacer negocios en el campo en periodos de crisis, utilizando a las organizaciones y grupos de trabajo como una ventanilla de atención que a la larga les ha ahorrado grandes montos por concepto de costos de operación.

Pese a que en los diferentes ciclos agrícolas existen documentos mercantiles firmados por los habilitados que de manera legal se pudieran hacer líquidos, la agroindustria y empresas habilitadoras no ha querido actuar conforme a derecho, quizás por el desprestigio a que ello lleva, y se han conformado con las atractivas ganancias que les ha representado la comercialización de semilla, fertilizante y agroquímicos en un periodo de eminente contracción de la demanda por la crisis agrícola en curso.

6.6. Un esquema de producción con alta tecnología en insumos

El paquete tecnológico que ha recomendado el grupo IHLASA dentro del PACT lo podemos dividir en cuatro componentes: labores mecanizadas, labores manuales, insumos y servicios. Las recomendaciones han tenido variantes en los diferentes ciclos productivos, las cuales se han centrado de manera más acentuada en los insumos y servicios a utilizar.

En el caso de las labores mecanizadas y manuales, estas no han sufrido cambios notables, estando a cargo del productor no siendo objeto de financiamiento. Con el afán de abaratar costos, durante 1993 y 1994 la agroindustria recomendó fertilizar con amoníaco anhidro, pero por la falta de equipo para realizar esta labor en la generalidad de los casos, se abandonó la recomendación señalada.

Las labores mecanizadas comprenden un barbecho, un rastreo, la tapa con sembradora de granos chicos, la trilla mecanizada y el acarreo; en el año de 1997 IHLASA recomendó substituir el barbecho con otro paso de rastra. Las labores manuales incluyen la segunda aplicación de fertilizante, la aplicación de herbicida y de ser necesario la aplicación de insecticida y fungicida (un máximo de dos jornales por ha). Las principales variantes del componente de insumos y servicios, que es a dónde se encaminaron los apoyos crediticios del PACT, se pueden apreciar en el Cuadro 31.

Se debe señalar que en todos los ciclos agrícolas el paquete tecnológico ha sido elaborado únicamente por la dirección técnica agrícola de la agroindustria, sin la participación del INIFAP ni de los agricultores o los técnicos de las organizaciones.

6.6.1.- La semilla

Fue atribución exclusiva de la agroindustria proveer de este insumo al productor, desechando cualquier posibilidad de que ésta fuera adquirida por otro medio, o incluso excluyendo la opción de utilizar la semilla seleccionada producida de un año para otro por el propio agricultor.

Cuadro 31. Características de insumos y servicios en el PACT

COMPONENTE /AÑO	1993 y 1994	1995	1996	1997
INSUMOS				
• Semilla; en todos los años recomienda 150 kg./ha.	Certificada. Pavón F76 en 93 y Temporalera M87 en 94	Certificada. Zacatecas VT 74 y Temporalera M87	Certificada y apta para siembra. Temporalera M87; Pavón F-76; Zacatecas VT74, Anahuac F75	Apta para siembra; Eneida F94
• Fertilizante; en todos los casos, dividido en dos aplicaciones	Formula 120-80-60, recomendando amoniaco anhidro, Super Fosfato de calcio triple y Cloruro de potasio	Formula 120-80-60, el productor puede elaborar la mezcla que mejor le convenga, pero sugiriendo utilizar Nitrato Chileno como fuente de potasio	Formula 120-80-90, usando fertilizantes compuestos elaborados por el distribuidor: OLMECA I (15-20-15); OLMECA II (30-00-15); ambos contienen nitrato chileno	Formula 100-60-30, recomendando que el productor lo adquiera cediendo sus derechos de PROCAMPO
• Agroquímicos	Herbicida amplio espectro, Amber 75 Insecticida y fungicida sólo de ser necesario.	Herbicida amplio espectro Amber 75 Insecticida y fungicida sólo de ser necesario	Herbicida amplio espectro Amber 75 Insecticida obligado y fungicida sólo de ser necesario	Herbicida espectro limitado 2-4 Diester Insecticida y fungicida sólo si el productor lo considera necesario
SERVICIOS				
• Seguro agrícola	A la inversión, recomendando a Agroasemex o PROAGRO, y por cuenta del productor	A la cosecha esperada, con Agroasemex y financiado por BANRURAL	A la cosecha esperada, con Agroasemex y financiado por Banco BITAL.	Se sugiere al productor comprar una cobertura a la inversión con Agroasemex
• Crédito bancario		Sólo la prima de seguro	Insumos y servicios Se uso garantía FEGA	
• Asistencia Técnica	Extensiva, por personal de IHLASA	Extensiva con personal de IHLASA y algunas organizaciones	Muy extensiva por personal de IHLASA y en la UEZPT Intensiva, con reembolso de FIRA	Sin asistencia técnica, solo supervisión

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de IHLASA y Organizaciones

La cantidad de semilla a utilizar supera la recomendación de INIFAP, institución que recomienda 120 Kg./ha con sembradora de granos chicos y 140 kg./ha si la siembra es manual al voleo. Hasta 1996, la agroindustria se sólo recomendó variedades autorizadas por INIFAP, pero para 1997 a 1999, se rompe la norma, utilizando semilla seleccionada de lotes comerciales en Guanajuato y Michoacán de una variedad aún no autorizada en Tlaxcala (Eneida F94).

La semilla certificada utilizada en el PACT entre 1994 y 1996 fue producida por IHLASA en asociación con PRONASE y con agricultores el ciclo próximo anterior de Otoño-Invierno en el Bajío, mientras que la semilla apta para siembra proviene de lotes comerciales de productores que participan en el programa de siembra de trigo con IHLASA en el mismo ciclo citado.

La venta de semilla llegó a ser más rentable para la agroindustria que la propia participación en las utilidades en el PACT, lo que explica que se quiera mantener el programa aunque sea financiando la semilla con pago a cosecha; existen datos que dan evidencia de que la inversión que IHLASA realiza en el programa de producción de semilla le genera utilidades de alrededor del 50% del capital; en un periodo de tiempo de un mes como máximo.

Los datos de la entrevista realizada indican que del total de los productores, el 81.6% le alcanzó la semilla que obtuvo del PACT para siembra, al 16.3% le faltó, y sólo al 2% le sobró; en gran número de casos, los agricultores previendo que la semilla no les alcanzaría, se apuntaban al programa con una superficie mayor, para así acceder a la cantidad requerida.

Así mismo, el 88% consideró que la semilla era de buena calidad, el 6% igual a la que utilizaba antes y el 6% restante opinó que era de mala calidad. El 69.4% manifestó haber recibido la semilla a tiempo y el resto fuera de tiempo.

6.6.2.- El fertilizante

En cuanto al fertilizante se refiere, las fórmulas promovidas por la agroindustria en todos los años fueron más allá de la recomendación de INIFAP, cuya formula para el estado gira en el orden de 100-60-00 (INIFAP, 1993 e INIFAP 1998) en zonas de mediano y buen potencial productivo. El dato anterior hace ver que además de un incremento considerable de las unidades de nitrógeno y fósforo a utilizar entre 1993 y 1996, la principal diferencia es la inclusión de potasio en una buena cantidad (cuadro 9).

Conviene señalar que en 1993 y 1994, fue la agroindustria la encargada de diseñar la formula de fertilización, pero para 1995 y 1996 ese diseño estuvo a cargo de personal de Fertipuebla (ahora Fertilizantes Olmeca y SQM S.A. de C. V.), en cuya recomendación se incluía el uso de Nitrato Chileno como fuente de nitrógeno y potasio. Como en 1995 el productor era el encargado de diseñar su mezcla, muchos optaron no utilizar el nitrato chileno por su precio elevado, lo que motivó a los proveedores a ofrecer al año siguiente únicamente fórmulas compuestas a los participantes en el PACT.

Debido al incremento en la cartera vencida en el PACT, el proveedor de fertilizante abandona el convenio para 1997, lo que provoca que la agroindustria rediseñe su formula de fertilización recomendada, equiparándola a lo sugerido por INIFAP, pero sin abandonar el uso del potasio.

Los datos de la entrevista aplicada indican que el 36.7% de los agricultores recibieron el fertilizante a tiempo, el 42.9% fuera de tiempo y el 20.4% no lo recibió. De los que recibieron fertilizante, el 92.5% indicaron que era de buena calidad, el 5 % igual al que usaba antes y sólo el 2.5% señaló que era de mala calidad. Así mismo, de los que recibieron la primera dosis, al 51.3% le alcanzó, y al 48.7% le faltó, pero, en el caso de la segunda dosis al 46% le alcanzó, y al 54% le sobró.

Por otra parte, se observó que la gran mayoría de los agricultores sembraban más superficie de la que manifestaban en el convenio, canalizando una buena parte del fertilizante a siembras con trigo diferente al del PACT, a cebada o a maíz. Se puede inferir que una buena parte de los agricultores no aplicaron las dosis del fertilizante conforme a la recomendación, sobre todo porque consideraban que era demasiada la cantidad que la agroindustria recomendaba y cuando manifiestan que les faltó fertilizante, lo hacen considerando las necesidades de su unidad de producción en general, y no en el caso de la superficie inscrita al PACT.

6.6.3.- Agroquímicos.

Entre los años de 1993 y 1996, la empresa Ciba Geigy (ahora NOVARTIS) fue la encargada de proveer los agroquímicos al PACT. El herbicida era primordial, ya que de este dependía el control de malezas que producen semilla que le resta calidad al grano al no lograrse separar al momento de la cosecha (principalmente el chayotillo; *Sicyos spp*), y que por

varios años les a significado descuentos o rechazos de la cosecha a los agricultores, tanto por las agroindustrias como por los mismos intermediarios

La entrevista realizada indica que del total de la muestra, el 69.4% recibió el herbicida a tiempo, el 14.3% fuera de tiempo y el 16.3% no lo recibió. Prácticamente al 100% le alcanzó la dosis ministrada para su aplicación y 90% opinó que es de buena calidad, el 7.5% igual a lo que utilizaba antes y tan sólo el 2.5% manifestó que era de mala calidad

Hasta 1995, el uso de insecticida era opcional, siendo obligado para 1996; en todos los años, el fungicida fue opcional. De la muestra entrevistada, el 61.2% y el 16.3% no recibieron fungicida y plaguicida, respectivamente, manifestando los productores que lo recibieron en más de un 90% que aplicaron estos insumos y les alcanzó, además de que tanto fungicida como el insecticida son de buena calidad.

Pese a la gran promoción realizada, los fertilizantes foliares tuvieron un uso marginal dentro del PACT, manifestando únicamente el 4% de los productores de la muestra entrevistada que había utilizado este agroquímico. En 1997, NOVARTIS decide dejar de participar en el PACT, por lo que la agroindustria ahora sugiere un herbicida de menos espectro, y más económico, dejando a criterio del agricultor el uso de fungicida e insecticida.

6.6.4.- Asistencia técnica.

La asistencia técnica durante 1993 y 1994 fue en forma extensiva, realizándose visitas por parte de personal de IHLASA de manera esporádica a los productores más bien en términos de supervisión, aunado al estricto control

llevado acabo por personal del grupo de la Unión de Crédito Agrícola y Ganadera de Tlaxcala (UCAGT) y del Fideicomiso para el Desarrollo Rural de Tlaxcala (FIDERT).

Para 1995, se sigue el mismo esquema, pero la entrada de el grupo conformado por el Distrito de Desarrollo Rural No 165 (DDR 165) y la Unión de Ejidos de la Zona Poniente (UEZPT) dio cabida a que se ofreciera asistencia técnica por parte de personal de la SARH, por un lado, y de técnicos de la organización, por el otro. Los técnicos del DDR No 165 apoyaron en forma decisiva el programa, motivo por el cual creció bastante en su área de influencia.

En el año de 1995, los dirigentes de la UEZPT firman un contrato con PRONASE para la producción de semilla certificada en 100 hectáreas, a la par de que se firmaba el convenio de entrada al PACT. Al momento que el FIDERT, (ver sección 3.2) confiere la facultad a la UEZPT de realizar la coordinación del PACT en la región poniente de Tlaxcala, se realiza la promesa de pago a cinco asesores técnicos que se encargarían de prestar sus servicios en dicho programa y en el convenio con PRONASE. El pago nunca se realizó, motivo por el cual no se prestó la asistencia técnica adecuada, pero los asesores jugaron un papel clave al realizar el recorrido durante el cual el personal de Agroasemex aseguró la superficie contratada; el asesor apoyo al agricultor vigilando que las estimaciones de cosecha y el levantamiento de las actas correspondientes se hicieran de acuerdo a la norma.

Por otra parte, IHLASA no se comprometió a contribuir al pago de los citados asesores y mucho menos se interesó en la compra de la semilla

certificada producida por la organización, teniendo que negociar con PRONASE su colocación a otra parte de la República. Ya en 1996, el esquema de producción planteado en dónde se consideraba a FIRA como fuente de financiamiento permitía acceder al servicio de reembolso de asistencia técnica integral (SATI).

Pese a los apoyos que FIRA tiene para el pago de asistencia técnica, en 1996 sólo el grupo formado por la UEZPT pudo acceder al servicio de reembolso, ya que en los demás grupos no se tubo la iniciativa ni la capacidad de gestión para obtener este servicio, además de que no hubo asesores técnicos dispuestos a trabajar con la incertidumbre en la obtención de su pago, ya que BITAL definió su participación hasta el mes de agosto estando en duda el reembolso por el servicio señalado.

Con estos antecedentes, en el año de 1996 cinco asesores técnicos diferentes a los que participaron el año anterior se dieron a la tarea de auxiliar a la UEZPT y a su nueva directiva en la promoción del PACT, iniciando labores desde el mes de abril. En principio, se planteó el reembolso para alrededor de mil hectáreas, pero por los recortes del banco sólo se logró obtener para 600, provocando con ello salarios muy bajos a los técnicos y un severo retraso en la obtención de los recursos (en un año cada técnico logro obtener tan sólo \$14,000.00.), haciendo poco atractiva esta actividad.

Un dato relevante es que los dirigentes de la UEZPT, y quizás de otras tantas organizaciones en Tlaxcala, ven a los reembolsos de asistencia técnica, en diferentes programas, como una manera de hacerse llegar recursos para obtener gastos operativos de su organización, motivo por el cual los asesores

tienen que compartir estos reembolsos, aunado a que difícilmente pueden acceder a pago alguno por parte de los agricultores, los que ven a la asistencia técnica como un servicio que debe ser gratuito.

El Cuadro 32 exhibe los resultados de la entrevista aplicada en cuanto a asistencia técnica se refiere, observando que menos de la mitad de los agricultores entrevistados contaron con este servicio, dándose una tendencia a atender a productores más grandes. También se nota la importancia del cuerpo técnico vinculado a las organizaciones, los que superaron por mucho al asesoramiento de técnicos de IHLASA y de alguna otra institución.

Cuadro 32.- Situación de la asistencia técnica en el PACT

RUBRO	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
Contó con asistencia técnica	46,9%	41.5%	81.8%
Como cataloga la asistencia técnica recibida:			
• Satisfactoria	52.2%	47.1%	66.7%
• Regular	47.8%	52.9%	33.3%
Quien se la proporcionó			
• Técnicos de la organización	66.6%	70.0%	87.5%
• Técnicos de la harinera	21.7%	25%	12.5%
• Técnicos de alguna institución	8.7%	5%	

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 21 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100

En cuanto a la calidad, se observa que la mayoría, aunque por poco, la consideran buena, no señalando ningún productor a este servicio como malo.

6.6.5.- El impacto en los rendimientos

No existe información suficiente para determinar la proporción en la cual aumentó el rendimiento de trigo bajo el esquema del PACT con respecto a los métodos tradicionales. La agroindustria no tiene datos precisos a este respecto debido a que muchos productores no entregaban la totalidad de su producción, otros llegaban a entregar de más, mientras que un buen número reportaba rendimientos menores con el fin de eludir el reparto de utilidades cuando se trabajó el esquema de asociación en participación.

De los datos obtenidos en la entrevista, el 73.5% de los agricultores declararon haber incrementado sus rendimientos al ingresar al PACT, mientras que el 26.5% señaló que no. Además, existe evidencia que con la aplicación del paquete tecnológico recomendado, aunque sea en forma parcial, hubo agricultores que llegaron a obtener hasta 6.5 ton/ha.

Las estimaciones realizadas por Agroasemex nos ofrecen datos en dónde se pronosticaban rendimientos del orden de las 4.2 ton/ha, y la estimación de los asesores técnicos para el año de 1996 en la UEZPT arrojan valores que van desde los 1,500 kg. (en zonas con algún siniestro), hasta predios excepcionales con 6 ton./ha.

Una cuestión muy importante que se debe señalar es que la semilla certificada a logrado renovar la semilla mezclada que año con año sembraban los agricultores, de la cual se obtenía un trigo con características muy heterogéneas y, por consiguiente, poco atractivo para la agroindustria; antes de la llegada de la agroindustria, tan sólo se “refrescaba” el material genético por

medio de la llegada de trigo comercial que los intermediarios distribuían a granel y sin tratamiento sanitario alguno como semilla para siembra a crédito.

6.6.6.-Un esquema de producción alto en insumos con algunos efectos benéficos.

Con los elementos vertidos hasta este momento se puede afirmar que la gran mayoría de los productores que han participado en el PACT han aumentado sus rendimientos por unidad de superficie, lo que se explica por la utilización del paquete tecnológico con alto uso de insumos, ya que las labores manuales y mecanizadas que recomendó la agroindustria son similares a lo que ya se realizaba en la región.

Un componente tecnológico que sin duda ayudó a incrementar tanto el rendimiento como la calidad del grano cosechado fue la inclusión del potasio en la fórmula de fertilización, contradiciendo inclusive a las recomendaciones dadas por el INIFAP; en la práctica, los agricultores consideran que si es benéfico incluir este elemento al momento de abonar.

Por otra parte, el que alrededor de una cuarta parte de la muestra entrevistada considere que el PACT no lo ayudó a elevar sus rendimientos, se puede explicar de manera fundamental por los efectos climatológicos adversos (sequías, heladas y granizadas, primordialmente), así como por la falta de oportunidad en la entrega de los insumos, sobre todo en el caso del fertilizante.

El uso del herbicida de amplio espectro recomendado en el PACT fue un gran avance, pues se lograron combatir malezas que producen semillas nocivas al proceso agroindustrial, y que era uno de los principales motivos de

rechazo o descuentos tanto en las agroindustrias como por los propios intermediarios.

No obstante, al comparar los paquetes tecnológicos entregados por la agroindustria a los diferentes grupos de Tlaxcala, inclusive algunos de Puebla, podemos notar como las recomendaciones son las mismas.

En el caso de las fórmulas de fertilización, estas no se diseñaron acordes a cada región, y mucho menos a la parcela, situación que nos permite afirmar que en el diseño del citado paquete no se consideraron las condiciones agroecológicas locales, al contrario de los clubes de producción que operan en las zonas con agricultura más tecnificada.

Debemos agregar que el diseño del paquete tecnológico fue realizado únicamente por la dirección técnica agrícola del grupo IHLASA, apoyándose en algún momento con especialistas de las empresas proveedoras de insumos. Sin embargo, los especialistas del INIFAP, del FIRA, los técnicos de las organizaciones y mucho menos los productores fueron tomados en cuenta al momento de elaborar las recomendaciones.

6.7.-El PACT y el comercio de trigo en Tlaxcala..

Los datos disponibles de los volúmenes de trigo acopiados por la agroindustria, así como la producción total en el estado se muestran en el cuadro 33. Es evidente la baja proporción de la producción estatal de trigo que ha sido comercializada por medio del PACT, la cual tan sólo ha representado alrededor del 4% de la producción estatal en promedio entre 1993 y 1996. No

obstante, las compras realizadas directamente por la agroindustria tuvieron efectos mayores, como se describirá posteriormente.

Cuadro 33.- Volúmenes de trigo acopiado en el PACT y producción estatal

AÑO	PRODUCCION ACOPIADA en el PACT (ton)	PRODUCCION TOTAL EN TLAXCALA	PACT/ TLAXCALA
1993	1,464.40	73,619	2.0%
1994	668.78	114,028	0.6%
1995	3,404.58	109,469	3.1%
1996	12,226.05	152,985	8.0%
TOTAL	17,763.81	450,101	3.9%

Fuente. Elaboración propia, con datos de IHLASA y del apartado 3.1.4.

En 1993 y 1994, el productor participante en el PACT tenía el compromiso de llevar la producción hasta el molino de Tecamachalco, previa entrega de un calendario de recepciones hecho por la agroindustria. Las fugas de grano hacia los intermediarios e incluso hacia otros molinos fueron la principal razón para que a partir de 1995 IHLASA estableciera centros de recepción en las principales zonas de producción, con analistas contratados por la empresa.

En 1995 IHLASA contrató los servicios de BUROCONSA para que le acopiara trigo dentro del PACT en algunas zonas, en otras estableció sus centros de acopio en bodegas que por cierto fueron rentadas a intermediarios regionales. El programa operativo fue mas eficiente cuando se trabajo en las bodegas de los intermediarios, por lo que a partir de 1996 se continuó con esta modalidad.

En la mayoría de los casos en que la agroindustria rentó bodegas (o parte de ellas) a los intermediarios, estos mismos prestaron el servicio de maniobras, embarque y transporte hasta el molino, por lo que le resultaba un negocio bastante atractivo; en algún momento IHLASA intentó rentar bodegas a alguna organización de productores, pero éstos carecían de la infraestructura adecuada para el acopio, almacenamiento y embarque del grano.

Los centros de recepción a nivel regional ofrecieron al productor la oportunidad de entregar su cosecha directamente del campo, al momento de la trilla, con lo que se ahorraban el pago de doble flete y maniobras, situación que permitió que el precio pagado por la agroindustria se convirtiera en el referente sobre el cual fijaban los precios los intermediarios en la región. La Figura 22 muestra los canales de comercialización del trigo en el PACT.

Conviene mencionar que en el contrato del PACT en todos los años y modalidades señala penalidades en contra de los agricultores que incumplan su compromiso de entrega, pero en la práctica no se ha ejercido acción legal en contra de ellos, limitándose IHLASA a realizar el cobro del monto del crédito otorgado.

Así mismo, en todos los años se ha estipulado un precio de referencia para el pago de la cosecha, pero de nada sirve esto ya que también se indica que el mismo se ajustará a la alza o a la baja, según el precio que se de a nivel internacional, y de acuerdo a las políticas de ASERCA; esta situación provocó que en el año de 1995, muchos agricultores vendieran su grano a intermediarios u otras agroindustrias que lo pagaban mejor, pero al año

siguiente, el precio se desplomó por debajo de lo previsto en el contrato, provocando gran malestar por parte de los participantes.

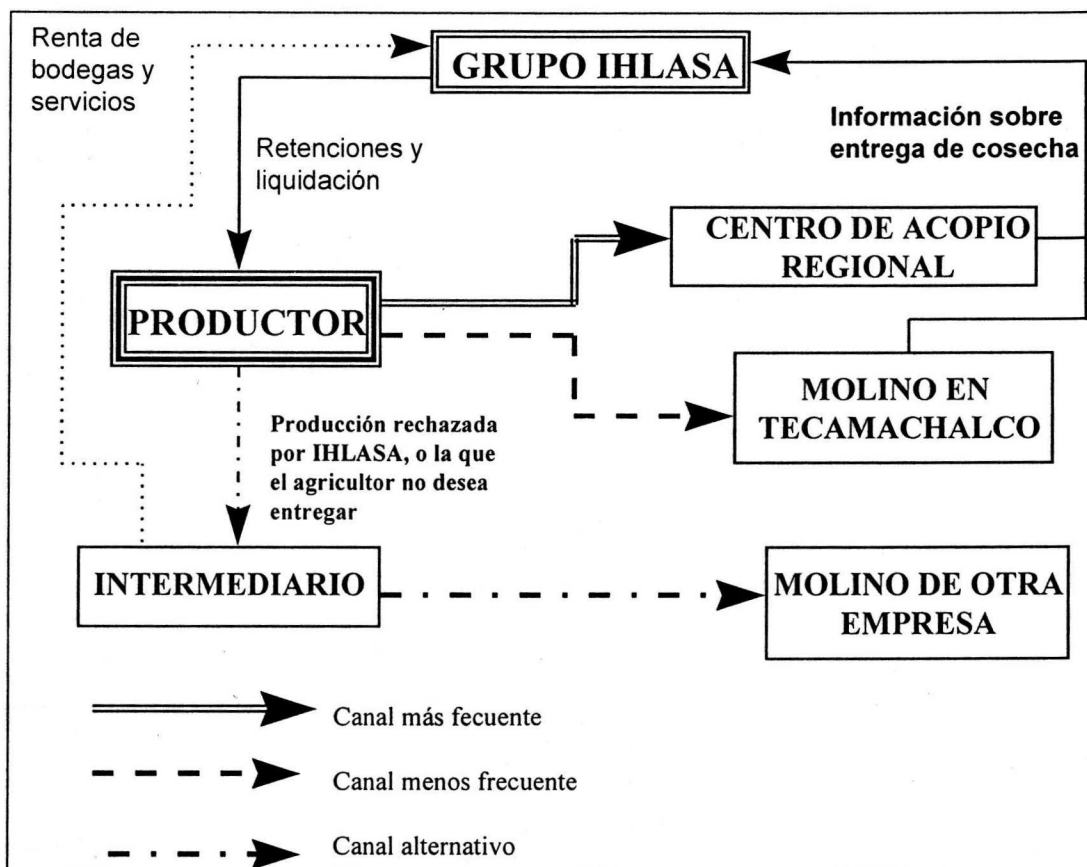


Figura 22.- Canales de comercialización del trigo en el PACT.

Fuente.- Elaboración propia, 1999.

6.7.1.- Impacto del PACT en el comercio regional del trigo.

El grupo IHLASA no se ha limitado a la compra del trigo producido dentro del PACT, sino también a recibido trigo de productores fuera del programa, siempre y cuando reúna las características deseadas por la agroindustria, las cuales son determinadas en el análisis de calidad; no obstante, este grano es pagado un precio inferior al de los productores inscritos.

Los datos de la entrevista realizada señalan que hasta antes de participar en el PACT, el 79.6% de los productores comercializaba su trigo por medio de intermediarios (Cuadro 34), pero al hacer el análisis por partes, se observa que este canal es más importante con los productores muy pequeños y pequeños, ya que los productores medianos, grandes y muy grandes han tenido mayor acceso al comercio directo con la agroindustria harinera.

Cuadro 34. Canales de comercialización antes del PACT (%)

Canal de comercialización	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Con algún intermediario	79,6%	85,4%	54,5%
• De manera directa con algún molino o granja	20,4%	14,6%	45,5%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

En relación a los precios pagados por el grupo IHLASA, los productores que han manifestado haber percibido un beneficio mayor son los muy pequeños y pequeños, siendo la proporción de agricultores en los estratos mayores que manifestaron mejoría en el precio del grano al participar en el PACT muy inferior al primer caso (Cuadro 35). Esta situación puede ser explicada porque los agricultores con superficies más considerables tienen un mayor acceso a negociaciones ventajosas tanto con los intermediarios como con la propia agroindustria.

Cuadro 35.- Mejoría en los precios pagados por la agroindustria (%)

Percepción	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Igual que los intermediarios	20,4%	17,1%	27,3%
• Mejor que los intermediarios	67,3%	75,6%	27,3%
• Peor que los intermediarios	6,1%	4,9%	9,1%
• Mejor que intermediarios, pero menor a otros molinos	6,1%	2,4%	36,4%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 ha; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

La mayoría de los agricultores entrevistados manifestaron que la recepción de su cosecha por parte de la agroindustria fue oportuna y las normas de calidad adecuadas, existiendo mayor conformidad en cuanto a estos aspectos en los productores con superficies más considerables (Cuadro 36).

Cuadro 36. Percepción del productor sobre la recepción y las normas de calidad exigidas por la agroindustria (%).

Rubro	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Recepción oportuna	87,8%	85,4%	100,0%
• Normas de calidad adecuadas	59,2%	58,5%	72,7%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

6.7.2.- El PACT ¿mecanismo eficaz para articular la cadena de producción del trigo?

Las evidencias antes analizadas permiten afirmar que la presencia del grupo IHLASA en Tlaxcala, por medio de la promoción del PACT, ha permitido regular el precio del trigo en la región, sobre todo ante la retirada de las instituciones gubernamentales que antes realizaban esta labor.

No obstante, también se hace patente la poca participación de las organizaciones de productores en la búsqueda real de la articulación de cadenas productivas con los agroindustriales, ya que estas se han ocupado básicamente de actuar como ventanilla para la facturación de las cosechas en el caso de productores que no cuentan con su Registro Federal de Contribuyentes, a cambio de alguna cuota por tonelada facturada.

A falta de organizaciones con infraestructura adecuada para el acopio de las cosechas, IHLASA contrató las bodegas y los servicios que los intermediarios si le pueden ofrecer. Esta situación ha permitido que varios de estos comerciantes en lugar de competir con la agroindustria se beneficien mutuamente, utilizando a las organizaciones de productores únicamente para disminuir su carga fiscal.

Es necesario reconocer que la producción de trigo bajo contrato ha hecho atractiva, en su momento, la inversión de proveedores y Bancos que han participado en el programa. La comercialización asegurada desde el momento de la siembra ha sido una situación que ha inspirado confianza a las diferentes fuentes financieras del PACT.

Sin embargo, las fluctuaciones frecuentes de los precios del trigo a nivel internacional, causadas por el oligopolio mundial en el comercio de este producto (Capítulo V) han causado imperfecciones en el funcionamiento del programa. En 1995, el alza en el precio del trigo dio motivo a que muchos agricultores vieran más atractiva la venta con intermediarios u otras agroindustrias, mientras que a partir de 1996, la baja constante en el precio del grano a causado un malestar no solo en los participantes en el PACT, sino en todos los productores trigueros del estado.

6.8.- Sostenibilidad del PACT

Como hemos visto, a lo largo de los años en que se ha implementado el PACT han variado sus esquemas de producción, siendo las fuentes y modalidades de financiamiento el rubro en dónde se han presentado mayores cambios, ensayándose desde la asociación en participación, hasta el sofisticado esquema de operación por medio de una parafinanciera, para posteriormente llegar a la modalidad simple de préstamo de semilla con pago a cosecha, esquema que por cierto ha funcionado en la producción de cebada maltera desde hace varios años en el estado de Tlaxcala.

El grupo IHLASA ha sido el promotor del PACT, para lo cual creo una Dirección Técnica Agrícola, instancia que posteriormente se convirtió en el Grupo de Desarrollo Agrícola Mexicano S. A . de C. V., filial de la agroindustria a la cual se le encomendó además de la promoción de la siembra de trigo, la incursión en otro tipo de agronegocios, como es el caso de la producción y venta de productos orgánicos.

A simple vista pareciera que una de las principales preocupaciones de la agroindustria al implementar el PACT era abastecerse de materia prima con la calidad y la regularidad requerida, sobre todo de trigos de gluten fuerte que son indispensables para mejorar la calidad harinera de los trigos suaves y que es más difícil conseguir en el mercado libre.

No obstante, los datos de la presente investigación dejan ver que la anterior situación no es del todo cierta, ya que la agroindustria también vislumbró en el PACT una forma de incursionar en un agronegocio encaminado al abasto de insumos a agricultores que, ante la ausencia de los apoyos antes canalizados por el Estado, observaron en esta modalidad de producción una forma de hacerse llegar insumos a crédito.

Así pues, la función de IHLASA evolucionó al paso del tiempo. Si en un inicio la agroindustria buscó “asociarse” con agricultores para cultivar trigos de gluten fuerte, posteriormente el convertirse en una “empresa de servicios” (la cual articulaba las acciones y recursos de los participantes) le resultó más atractivo y rentable. El esquema final, y que ha funcionado hasta 1999, coloca a la agroindustria como simple abastecedora de semilla, que por cierto es seleccionada de lotes comerciales que la misma empresa promueve en el Bajío.

Al analizar los motivos por los cuales el productor participó en el PACT, es notable el hecho de que la mayoría, principalmente en el caso de los agricultores medianos, grandes y muy grandes, lo hicieron por acceder al crédito y asegurar la comercialización del producto (Cuadro 37), y sólo en el

caso de los pequeños y muy pequeños el acceder a la semilla y asegurar la comercialización fue un motivo importante.

Cuadro 37.- Motivo por el cual el productor participó en el PACT

Motivo de participación en el PACT	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• La falta de recursos económicos, el asegurar la comercialización del producto y acceder a la semilla	49,0%	41,5%	81,8%
• El asegurar la comercialización del producto y el acceder a la semilla.	34,7%	39,0%	18,2%
• Acceder a la semilla	16,3%	19,5%	0,0%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 ha; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 20 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

Por su parte, los proveedores de insumos utilizaron al PACT como un mecanismo para lograr colocar sus productos en periodos de crisis, en dónde existía contracción de la demanda de los mismos. Es notable que las expectativas planteadas por los promotores del esquema en cuanto a la disminución en los costos de producción al realizar las compras de insumos en volumen (búsqueda de economías de escala) no se cumplieron, e incluso estos fueron cotizados a un precio más elevado que a nivel comercial. De hecho, los beneficios de las economías de escala logradas fueron apropiados por los proveedores de insumos y servicios.

La falta de participación de los productores en el diseño del paquete tecnológico y financiero dio cabida a que la transferencia tecnológica del PACT fuera más de producto que de proceso, y al momento en que los agricultores

dejan de participar en el programa, se abandona una gran cantidad de las recomendaciones dadas por la agroindustria.

Los motivos antes expuestos dejan ver que los esquemas propuestos por IHLASA no fueron negociables en ningún momento, colocando a los agricultores participantes en simples ejecutores de señalamientos técnicos y a sus organizaciones o grupos de trabajo en ventanillas de apoyo a la agroindustria, lo que evidentemente facilitaba la implementación del programa y ahorran costos de operación tanto al grupo IHLASA como a los distribuidores de insumos, a los bancos participantes y a la aseguradora.

Cabe señalar que aún cuando el agrupamiento de los productores en organizaciones de primero y segundo nivel constituye una de las vías fundamentales para integrar las cadenas de producción, por lo general las empresas no se ocupan de esa tarea e incluso contribuyen a desalentarla, dado que temen que una vez organizados los agricultores adquieran mayor fuerza de negociación²⁸.

En el caso del PACT, la falta de organizaciones sólidas han facilitado que la agroindustria sea la encargada de manejar en su totalidad los esquemas de producción y financiamiento, situación que ha permitido al banco participante y al grupo IHLASA apropiarse de algunos apoyos (por ejemplo, el SIEBAN²⁹) que en otras partes del país son utilizadas por las propias

²⁸ En Tlaxcala, se puede señalar el caso de Impulsora Agrícola S.A. de C.V., empresa que con ayuda del sector gubernamental y los propios intermediarios ha logrado, en diferentes momentos, desmovilizar a los productores cebaderos que demandan aumento de precios y una mayor flexibilidad en las normas de recepción del grano impuestas por la agroindustria.

²⁹ Sistema de estímulos a la banca, mecanismo por el cual FIRA estimula la inversión que los Bancos realizan con productores, sobre todo los pequeños (anexo 3).

organizaciones de productores para cubrir sus costos de operación e incluso formar fondos de ahorro para su capitalización; cómo ejemplo se puede citar a la Sociedad Cooperativa de Altar Sonora S. C. L (Arellano, 1996; FIRA 1996b. pp: 84-97), y a la Comercializadora Agropecuaria de Occidente (Morales *et al.*, 1999. pp: 205-260; Morales, 1998. pp: 60-97; De la Fuente y Morales, 1996. pp: 283-353)

Además, la falta de capacidad gerencial y financiera de los dirigentes y asesores técnicos de las organizaciones y grupos de trabajo participantes en el PACT dio cabida a una serie de abusos por parte del despacho en el que el banco BITAL delegó la función de operar el esquema de financiamiento (en la modalidad de parafinanciera) en el año de 1996.

La anterior situación sigue aún sin resolverse, y es probable que luego de que el Banco se ha apropiado de los fondos de contingencia³⁰ para cubrir el adeudo de productores que por diversas razones no lograron pagar, continúe con una demanda en contra de las organizaciones e incluso del grupo IHLASA, con el fin de recuperar la cartera que aún tiene pendiente.

No obstante los problemas antes citados, ha existido un aprendizaje, ya que algunas recomendaciones técnicas dadas por IHLASA las siguen llevando acabo algunos productores, aunque en forma parcial. Las dosis de fertilización que incluyen la aplicación de potasio y la utilización de herbicidas selectivos

³⁰ Los participantes en el PACT en 1996 que tuvieron crédito bancario formaron un fondo de contingencia con aportes del mismo crédito, en el entendido que de ahí se cubriría el adeudo de los agricultores que por diversas circunstancias no lograran pagar.

son los componentes del paquete tecnológico que aún persisten, y las que mayor impacto han tenido.

Conviene señalar que IHLASA ha implemento esquemas de producción semejantes al aplicado en Tlaxcala en el Bajío (Michoacán y Guanajuato), pero los resultados obtenidos en cuanto a producción se refiere han sido mejores en zonas de temporal que en zonas de riego, ya que en estas últimas las brechas tecnológicas sobre las que se ha influido son menores; no obstante, las recuperaciones de los créditos han sido mayores en el Bajío, aunque el acopio de materia prima fue inferior.

El aumento paulatino en las carteras vencidas en el PACT, aunado a las facilidades que el gobierno federal ha dado para utilizar el PROCAMPO en cesión de derechos para la obtención de insumos, principalmente fertilizantes, fueron motivos para que los distribuidores de agroquímicos, que antes observaban en los esquemas de agricultura por contrato una de las pocas salidas para aumentar sus ventas, encaminen sus esfuerzos a la obtención de contratos de cesión de éste subsidio para lograr el objetivo antes expuesto.

Por otra parte, los agricultores que han participado en el PACT tienen opiniones sobre el cómo debería operar el programa, pero por su falta de organización no tienen la capacidad de proponerlo y negociarlo ante la agroindustria. El principal esquema en que los entrevistados estarían dispuestos a participar es el crédito directo de los proveedores de insumos, con seguro agrícola, con cobro de intereses y sin reparto de utilidades, descartando el esquema de crédito bancario (Cuadro 38).

Cuadro 38.-Esquemas alternativos en los que estaría dispuesto a participar

ESQUEMA DE PRODUCCION	Muestra	Muy pequeños y pequeños	Medianos, grandes y muy grandes
• Crédito de semilla con pago a cosecha	24,5%	22,0%	27,3%
• Crédito bancario	0,0%	0,0%	0,0%
• Crédito directo de los proveedores de insumos, con seguro agrícola	49,0%	46,3%	63,6%
• Crédito directo de los proveedores de insumos, sin seguro agrícola.	14,3%	17,1%	9,1%
• Ninguno.	12,2%	14,6%	0,0%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente. Elaboración propia, con datos de la entrevista. Productores muy pequeños, hasta 10 has; pequeños, mayor de 10 y hasta 20; medianos mayor de 21 y hasta 50; grandes mayor de 50 y hasta 100; muy grandes mayor de 100.

La reciente venta del grupo IHLASA al Grupo MASECA S.A. de C.V. pone en incertidumbre el futuro del PACT, siendo el reto de esta empresa tratar de articular la cadena de producción del trigo en zonas de temporal de una manera más rentable y equitativa para con los productores. La citada agroindustria ha sido líder en la promoción de esquemas de agricultura por contrato en maíz, lo que puede ser un motivo para trate de implementar esquemas similares en el cultivo de trigo, sobre todo en los de gluten fuerte, tipo de grano necesario para mejorar las harinas de trigos suaves.

Diversos investigadores señalan que, en los últimos años, la producción de trigo en zonas de temporal se ha hecho atractiva desde el punto de vista rentable, aunado a que en zonas de riego el costo de producción se ha incrementado (Villaseñor y Moreno, 1998; Villaseñor *et. al.*, 1998; Marroni,

1995). No obstante, se debe tomar en cuenta que las zonas temporeras tienen mayores riesgos, ligados principalmente a las condiciones climáticas erráticas, que por cierto se han acentuado en los últimos años.

Los ajustes en la tasa de cambio que se dieron en el año de 1994 lograron que por lo menos durante 1995 el cultivo del trigo fuera atractivo en Tlaxcala, pero al paso del tiempo la sobrevaluación se ha vuelto a hacer presente, estimándose en la actualidad de alrededor del 25%, trayendo consigo la pérdida de rentabilidad en la mayoría de los rubros de la producción agropecuaria, acentuándose esta situación en el caso de los granos básicos.

Además, el retiro de las instituciones del Estado que en años anteriores regulaban los precios de los granos en México, ha provocado una gran anarquía en el mercado de los mismos. En Tlaxcala, se ha fortalecido el papel de los intermediarios, agentes económicos que actúan fuera de cualquier norma y quienes reciben trato preferencial por parte de las agroindustrias.

Uno de los principales beneficios del PACT fue regular los precios del grano en la región, situación que restó poder a los intermediarios, pero no los desplazó. Sin embargo, ante las situaciones macroeconómicas actuales, aunado a las condiciones naturales adversas, es difícil que el PACT pueda funcionar con algún esquema de financiamiento integral, y es probable que tan sólo continúe bajo el sistema de crédito de semilla con pago a cosecha, y esto no porque pudiera fincar la agroindustria su abasto en este esquema, sino más bien por tratar de conservar el negocio de venta de semilla, que por cierto es bastante rentable.

CONCLUSIONES.

A partir del año de 1982 se comenzó a implementar en nuestro país un nuevo modelo de desarrollo económico, el cual ha fomentado la apertura comercial, la desincorporación de empresas paraestatales, el retiro de subsidios a la producción y la sobrevaluación de la tasa de cambio real. Lo anterior ha impactado en diferente grado a los diversos sectores económicos y sociales que conforman al país.

Los cambios generados a raíz de la situación antes expuesta han acarreado restricciones en el apoyo al campo, tales como la disminución en la inversión en proyectos agropecuarios, la escasez y encarecimiento del crédito por parte de las instituciones bancarias, una gran anarquía en el mercado de los insumos y productos agrícolas ante la ausencia de regulación alguna por parte del Estado, entre otras.

La puesta en marcha de esquemas de producción bajo contrato, como es el caso del Programa de Agricultura de Contrato para la Producción de Trigo en Tlaxcala (PACT), ha sido una respuesta a la crisis que presenta el sector agropecuario, en la búsqueda de nuevas opciones de producción y de consecución de fuentes de financiamiento para los productores que por diversas razones no son considerados sujetos de crédito por la banca de

desarrollo y la banca comercial. Así mismo, esta modalidad de producción ha permitido a las empresas fabricantes de insumos colocar sus productos en periodos de eminente contracción de la demanda.

La producción bajo contrato en granos básicos tiene grandes diferencias en comparación con la modalidad practicada en cultivos hortícolas y de plantación en otras partes del país, en dónde la empresa se ve más involucrada en el financiamiento y supervisión del proceso productivo.

En el caso del PACT, la agroindustria sólo ha financiado de manera parcial el proceso de producción, con su aporte de semilla, pero su función se ha encaminado más a tratar de articular recursos económicos y voluntades, tanto de proveedores de insumos como del propio gobierno estatal y federal, buscando hacer del cultivo del trigo de temporal un negocio atractivo para los inversionistas, pero no necesariamente para los productores, quienes terminan aceptando las condiciones de la empresa ante la falta de otras fuentes de financiamiento.

En la búsqueda de un "negocio rentable", el PACT ha pasado por diferentes modalidades de financiamiento, siendo diseñadas en todo momento por la empresa, sin considerar las características agroecológicas de las diferentes zonas de producción y sin la participación de las organizaciones de productores, las cuales ante la necesidad de cubrir la demanda de crédito por parte de sus agremiados, vieron en el programa una salida para dar solución temporal al problema.

Es indudable que la gran mayoría de los productores que han participado en el PACT han aumentado sus rendimientos por unidad de

superficie, lo que principalmente se explica por la utilización del paquete tecnológico con alto uso de insumos. No obstante, la tecnología recomendada por el Grupo IHLASA ha sido más de producto que de proceso, motivo por el cual los modelos de producción no han sido sostenibles, y ante la paulatina retirada de la harinera, las prácticas recomendadas dejan de realizarse.

Es evidente que la agroindustria se ha valido de las organizaciones de productores para facilitar la operación del PACT pero, pese a los grandes beneficios que los productores organizados pueden obtener, los agricultores sólo han aprovechado ésta de manera coyuntural, y no han construido organizaciones que realmente trasciendan en el tiempo y que puedan ofrecer mayores opciones de producción y comercialización a sus agremiados.

Si bien es cierto que el PACT trajo consigo soluciones coyunturales en cuanto al financiamiento de la producción triguera, también es cierto que la falta de autogestión en las organizaciones y grupos de trabajo que participaron el programa dieron origen a que los agricultores quedaran marginados a ser simples receptores de instrucciones.

En lo que a comercialización se refiere, la presencia del grupo IHLASA en Tlaxcala por medio de la promoción del PACT ha permitido regular el precio del trigo en la región, pese a los bajos volúmenes acopiados, sobre todo ante la retirada de las instituciones gubernamentales que antes realizaban esta labor. Sin embargo, el precio del trigo a nivel nacional es fijado por el precio internacional de éste, poniendo a los trigueros Tlaxcaltecas a competir en el mercado mundial del grano, que por cierto es dominado por cuatro países

desarrollados que implementan políticas altamente proteccionistas hacia sus agricultores, contrario a lo que pasa en México.

Las fluctuaciones frecuentes de los precios del trigo a nivel mundial han causado imperfecciones en el funcionamiento del programa. Por ejemplo, en 1995 el alza en el precio del trigo dio motivo a que muchos agricultores vieran más atractiva la venta con intermediarios u otras agroindustrias, mientras que a partir de 1996, la baja constante en el precio del grano ha causado un malestar constante no solo en los participantes en el PACT, sino en todos los productores trigueros del estado.

Es necesario reconocer que la producción de trigo bajo contrato ha hecho atractiva, en su momento, la inversión de proveedores y Bancos que han participado en el programa. La comercialización asegurada desde el momento de la siembra ha sido una situación que ha inspirado confianza a las diferentes fuentes financieras del PACT. Sin embargo, los datos analizados demuestran que la finalidad principal de la agroindustria no fue lograr el abasto de materia prima en los tiempos y calidad requerida, sino más bien fue tratar de incursionar en un buen negocio, acorde a la moda gubernamental en la promoción de agroasociaciones.

La reciente venta del grupo IHLASA al Grupo MASECA S.A. de C.V.(1999) puede traer consigo la oferta a productores de temporal de esquemas de producción de trigo similares a los del "Club del Maíz" implementados en otras partes del país por esta empresa. No obstante, se debe tener presente que la agroindustria tiene mayor movilidad de capital, y si la producción de trigo en zonas de temporal no representa un negocio rentable,

puede optar por realizar triangulaciones con intermediarios, obtener trigo de otras partes del país o recurrir a las importaciones de este cereal para abastecer su planta productiva.

Así pues el futuro del PACT y de la producción triguera de Tlaxcala esta en entredicho. A las condiciones naturales adversas que se tienen en el estado debemos sumar la inserción de nuestro país a un modelo de libre comercio en el que se privilegia el cuidado de la macroeconomía aún a costa de la ruina de los agricultores, situación que coloca a los productores de granos en una posición desfavorable, por lo que el cultivo de trigo es cada vez menos costeable.

En Tlaxcala se puede observar un sector agropecuario cada vez más abandonado, perdiendo el sector primario cada día importancia en su aporte a la economía, cediendo el paso al trabajo informal, a las migraciones regionales, nacionales e internacionales en la búsqueda de formas más dignas de subsistencia para los habitantes rurales.

Es en este contexto que la producción de trigo y de cebada es importante, ya que son cultivos con un bajo uso de mano de obra que por un lado permite desviar la atención de los campesinos a otras actividades, y por otro les da la oportunidad de continuar con su orgullo de seguir siendo agricultores. Ante el retiro del estado, otras actividades son las que inyectan recursos a las zonas rurales, con habitantes que realizan una agricultura marginal y quizás no rentable, pero que cumple una función social importante.

Pero también existen agricultores que se empeñan en vivir del campo, trabajando sus ejidos y propiedades, pero arrendando además alguna parcela,

siendo éstos los que más urgencia tienen en buscar opciones de producción viables.

Si la siembra de trigo bajo contrato es ya de por sí desventajosa, principalmente por los altos costos de los insumos y servicios utilizados, la siembra independiente lo es aun más, ya que pone a los agricultores al amparo de los intermediarios, quienes actúan fuera de norma alguna, por lo que es necesario encontrar esquemas de producción que articulen las cadenas productivas. Para lograr lo anterior, es necesario tener políticas públicas encaminadas a incentivar el cultivo de granos, ya que el poner a los agricultores a competir en el mercado mundial sin apoyo alguno solo los llevará a la ruina.

Pero, debemos remarcar que mientras la capacidad autogestiva y el poder de negociación de los agricultores Tlaxcaltecas no aumente, estarán marginados a actuar únicamente como ejecutores de instrucciones técnicas, dejando la toma de decisiones importantes a los proveedores de insumos y servicios.

Conviene señalar que ningún tipo de relación contractual con el capital privado será capaz de suplir los problemas originados por la falta de educación básica y organización económica en los productores, lo cual ha representado una de las principales limitantes para la obtención de una eficaz integración de las cadenas productivas.

BIBLIOGRAFIA.

Aguilar G., J. de J. 1992. El trigo mexicano y el tratado de libre comercio. In: El Sector Agropecuario Mexicano frente al Tratado de Libre Comercio **González P., C. (coord).** CIESTAAM /UNAM /Juan Pablos Editor S.A. México. pp: 93-107

Anton López, J. 1997a. Políticas agrícolas y oligopolio de exportación: Un análisis desde el caso del trigo. Revista Española de Economía Agraria No 180 (mayo-agosto 1997) MAPA; Secretaria General Técnica. Madrid, España.

Anton López, J. 1997b. Oligopolio de gobiernos en el mercado mundial de trigo. Investigación Agraria. No 1, 2 y 3; Vol 12. 1997. Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria. Madrid. España.

Arellano García J. A. 1996. Parafinanciera: Herramienta para reactivar la participación de la banca en la región del distrito de Altar Sonora. Tesis profesional. Universidad Autónoma Chapingo. México.

Barcenas Soriano, C. 1999. Agroasociaciones, alternativa de desarrollo rural. Artículo periodístico en el periódico AgroBusiness. Año VII, No. 86.

C. de Grammont, H. 1999. Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana. Instituto de Investigaciones Sociales y Plaza y Valdés. México.

C. de Gramont, H. 1996 (coordinador). Neoliberalismo y organización social en el Campo Mexicano. UNAM/Plaza y Valdés.

Calva Tellez, J. L. 1998 La economía nacional y la agricultura de México a tres años de operación del TLCAN. In: **Schwentenius Ridemann, R; Gómez Cruz, M. A. y Williams, G.W (coordinadores) 1998.** TLC y Agricultura ¿funciona el experimento? Juan Pablos S. A. México.

Carrillo Huerta M. 1997. La industria del estado de Tlaxcala: evolución reciente y perspectivas de comercio exterior. En: Universidad Autónoma de Tlaxcala-CISDER. 1997. Revista Regiones y Desarrollo. Vol. 1, No. 1. Tlaxcala

Cedeño Sánchez, R. 1996. Bases y normas de participación de agentes parafinancieros. In: **FIRA, 1996.** Las parafinancieras, una opción para reactivar el sector rural. Memoria del taller. Hermosillo Sonora, 26 y 27 de septiembre de 1996.

CEPAL, 1982. Economía Campesina y agricultura empresarial: tipología de productores del agro mexicano. Edit. Siglo XXI. México.

CEPAL, 1998. Extracto del libro Agroindustria y Pequeña Agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales. CEPAL/FAO/GTZ. Santiago de Chile.

Cuellar Saavedra, O. 1998. Las políticas sociales y el financiamiento del desarrollo en el ámbito local: Problemas y desafíos de "solidaridad". Revista Regiones y Desarrollo. Vol. II No. 2. Universidad Autónoma de Tlaxcala. México.

De la Fuente Hernández, J. y J. Morales V. 1996. Crisis rural y respuesta campesina: La comercializadora agropecuaria de occidente. In: **C. de Gramont, H. 1996** (coordinador). Neoliberalismo y organización social en el Campo Mexicano. UNAM/Plaza y Valdés.

Encinas Rodríguez, A.(coordinador). 1995. El campo mexicano en el umbral del siglo XXI. Epasa-Hoy. México.

FAO, 1998. FAO Production Yearbook. Vol. 50. 1996. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, Italia.

FIRA, 1994. Elementos de análisis de las cadenas productivas. FIRA/Banco de México.

FIRA 1996a. Bases y normas de operación con la participación de agentes parafinancieros. Banco de México / División de Organización y Desarrollo Rural.. Morelia, Michoacán.

FIRA, 1996b. Las parafinancieras, una opción para reactivar el sector rural. Banco de México, FIRA. Subdirección Regional del Noreste.

FIRA, 1996c. Situación actual y perspectivas de la producción de granos. Boletín informativo No 286, Vol. XXIX. FIRA-BANCO DE MÉXICO.

Flores Ortiz, J. L. 1991. La modernización del proceso de comercialización y abasto de granos básicos, forrajeros y oleaginosas. Cuadernos Agrarios. No. 2. Nueva época. México. 1991

Flores P. J y M. Guerrero A. 1978. El ejido colectivo "Tierra y Libertad": una lucha campesina frente a la dinámica del sistema. Tesis profesional. Facultad de Economía. UNAM. México.

Flores Verduzco, J. et al. 1987. Agroindustria: Conceptualización, niveles de estudio y su importancia en el análisis de la agricultura. Revista de Geografía Agrícola. No. 11-12. Universidad Autónoma Chapingo. México.

Friedmann, Harriet. 1992. "Distance and durability: Shaky Foundations of the world Food Economy". Third World Quarterly, Vol. 13, número. 2. In: **Teubal, M. 1998.** Globalización y sus efectos sobre las sociedades rurales de América Latina. Memorias de las sesiones plenarias del V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Chapingo, México. 1998.

Fritscher Mundt, M- 1996. El repunte maicero en tiempos de neoliberalismo. In: **Lara Flores S. y Chauvet, M. 1996** (coordinadores) La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial. UNAM/Plaza y Valdés. México.

Ghezán, G. 1995. La dimensión tecnológica y la capacidad de integración económica y social de la agroindustria. In: **Organización de las Naciones Unidas/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1995).** Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura. Santiago de Chile.

Goicoechea, J. F.. 1996. La modernización agropecuaria, forestal y pesquera: hacia una evaluación preliminar. In: **Lara Flores S. y Chauvet, M. 1996** (coordinadores) La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial. UNAM/Plaza y Valdés. México.

Gómez Cruz, M. A. 1991. Agroindustria, Estado y progreso científico técnico en la agricultura mexicana. In: **Schwentesius Ridemann, R. y Gómez Cruz, M. A. (compiladores) 1992** Implicaciones del progreso tecnológico en la agricultura de países en desarrollo. CIESTAAM, Humboldt Universität Zu Berlín y Universidad Autónoma Chapingo. México.

Heath, Hilaria, J. 1982. Lucha de clases: la industria textil en Tlaxcala. Ediciones el caballito. México.

Hernández, E. 1999. Du Pont adquiere Pionner Hi-Bred. Artículo periodístico en el periódico AgroBusines. Año VII, No. 86.

INEGI, 1992. Anuario Estadístico del Estado de Tlaxcala. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. México.

INEGI, 1993. Anuario Estadístico del Estado de Tlaxcala. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. México.

INEGI, 1997. Anuario Estadístico del Estado de Tlaxcala. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. México.

INEGI, 1998. El sector Alimentario en México; edición 1998. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. México.

INIFAP 1993. Paquete tecnológico para producir trigo en Tlaxcala. INIFAP/Tlaxcala. México.

INIFAP, 1998. Propuesta de conversión productiva en temporal para el estado de Tlaxcala. Instituto Nacional de Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias, Campus Tlaxcala.

Kautsky, Karl. 1974. La cuestión agraria. In: Valdivia de Ortega, M. E. Reforma Agraria en América Latina, 1991. (Antología I). Universidad Autónoma Chapingo. Dirección de Centros Regionales. México.

Lara Flores S. y Chauvet, M. 1996. La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial. UNAM/Plaza y Valdés. México.

Lara., S. M y H. Carton de G. 1999. Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas. In: Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana **Carton de G., H. (coord).** Instituto de Investigaciones Sociales y Plaza y Valdés. México. pp: 23-69.

López Monjardín, A. 1996. A contracorriente: Expresiones de resistencia a las reformas de la legislación agraria. In: **C. de Gramont, H. 1996** (coordinador). Neoliberalismo y organización social en el Campo Mexicano. UNAM/Plaza y Valdés.

Mackinlay, H. 1999. Nuevas tendencias en la agricultura de contrato: los productores de tabaco en Nayarit después de la privatización de Tabamex. In: **C. de Grammont, H. 1999.** Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana. Instituto de Investigaciones Sociales y Plaza y Valdés. México.

Marroni, de V. M. G. 1995. Los campesinos del centro del país en tiempos de competencia: El caso del trigo. Universidad Autónoma de Tlaxcala. CISDER-MAR. México.

Marroni, de V. M. G. 1998. El agro tlaxcalteca: Viejas estructuras, nuevas coyunturas. In: **Carrillo, Huerta. M. y Valdiviezo Sandoval. R. 1998.** Tlaxcala en el marco de la política regional mexicana. Universidad Autónoma de Tlaxcala. México.

Morales Ramírez, M. 1998. La agricultura por contrato en México: Estudio de caso de la Comercializadora Agropecuaria de Occidente S. A. de C. V. Tesis de Licenciatura. División de Ciencias Económico Administrativas. Universidad Autónoma Chapingo. México.

Morales Santos, T y F. Ramírez D. 1994. Contratos, Asociaciones y Sociedades. In: **Muñoz Rodríguez, M y Santoyo Cortés, V. H. (coordinadores) 1994.** Modalidades de asociación e integración en la agroindustria mexicana. eds Universidad Autónoma Chapingo-CIESTAAM. México.

Morales Valderrama, J. y M. L. Jiménez E. 1999. Construcción de una empresa campesina: la Comagro y organismos socios In: **C. de Grammont, H. 1999.** Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana. Instituto de Investigaciones Sociales y Plaza y Valdés. México.

Morett Sánchez, J. C. 1987. Agroindustria y agricultura de contrato en México. Eds Pueblo Nuevo-Universidad Autónoma Chapingo. México.

Morett Sánchez, J. C. 1987b. Panorama general de la agroindustria en México. En: Revista de Geografía Agrícola No. 11-12. 1987. Universidad Autónoma Chapingo. México

Muñoz R., M y V. H. Santoyo C. 1993. Sociedades mercantiles en el campo: comprar, rentar o asociarse. In: **Muñoz R., M; V. H. Santoyo Cortés (compiladores) 1993.** Alternativas para el desarrollo agroindustrial eds. CIESTAAM-Universidad Autónoma Chapingo. México.

Muñoz R., M y V. H. Santoyo C. 1995. Retos y oportunidades para las agroempresas en una economía abierta. Reporte de investigación No 24. CIESTAAM-Universidad Autónoma Chapingo. México.

Muñoz R., M; V. H. Santoyo Cortés. 1996. Visión y Misión Agroempresarial. eds CIESTAAM-Universidad Autónoma Chapingo, (2da ed). México

Muñoz Sánchez, P. 1994. Crónica de un proceso de unificación campesina. Universidad autónoma Chapingo. México

Myhre, David. 1997. Créditos agrícolas adecuados: pieza faltante de la reforma agraria mexicana. In: Cuadernos agrarios, 1997. Financiamiento Rural. Enero-Junio de 1997. Federación Editorial Mexicana. México.

Pinzón de la O. A. 1996. Análisis para la oferta y demanda de trigo mexicano en el periodo 1970-1994.. Tesis de licenciatura. Universidad Autónoma Chapingo.

Ramírez Díaz, F. y T. Morales S. 1994. Desarrollo nacional, cuestión agraria y nuevas formas asociativas en los productores rurales: elementos para una polémica. In: **Muñoz Rodríguez, M y Santoyo Cortés, V. H. (coordinadores)**

1994. Modalidades de asociación e integración en la agroindustria mexicana. eds Universidad Autónoma Chapingo-CIESTAAM. México.

Ramírez Rancaño, M. 1990. El sistema de haciendas en Tlaxcala. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México.

Ramírez Tamayo, Z. 1998. ¿por qué el campo no inspira a los industriales?. Revista Expansión. Mayo 20 de 1998. México.

Rodríguez Maldonado, J. y V. Suárez C. 1998. La agricultura de granos básicos en México a tres años del TLC: una oportunidad para rectificar. In: **Schwentenius Ridemann, R; Gómez Cruz, M. A. y Williams, G.W (coordinadores) 1998.** TLC y Agricultura ¿funciona el experimentó? Juan Pablos S. A. México.

Rodríguez Padrón, Benigno. 1997. Las empresas parafinancieras en el sector agropecuario. Tesis Maestría e Ciencias. Colegio de Posgraduados. Instituto de Socioeconomía, Estadística e Informática. Montecillo, México.

Rojas Herrera, J. J. 1998. Auge y decadencia del corporativismo agrario en México. (1934-1997). Universidad Autónoma Chapingo. México.

Rubio, B. 1996. Las organizaciones independientes en México: Semblanzas de las opciones campesinas ante el proyecto neoliberal. In: **C. de Gramont, H. 1996** (coordinador). Neoliberalismo y organización social en el Campo Mexicano. UNAM/Plaza y Valdés.

Rubio, B. 1998. La vía campesina en tiempos de crisis y globalización. In Revista de Geografía Agrícola. No. 26. Enero de 1998. UACH. México.

SAGAR (1997). Programa Agropecuario y de Desarrollo Rural 1995-2000. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. México.

Salcedo Baca, S. 1995. Elementos de política para el sector agropecuario mexicano. In: **Encinas Rodríguez, A.(coordinador). 1995.** El campo mexicano en el umbral del siglo XXI. Epasa-Hoy. México.

Sánchez et al (1987). La integración agricultura-industria en la producción de trigo y harina en el sur de Sonora. Revista Geografía Agrícola. No. 11-12. Universidad Autónoma Chapingo. Dirección de Centros Regionales. México.

Santoyo Cortés, V. H. et al. 1997. Apertura comercial y reforma del sistema financiero rural mexicano. Reporte de investigación No. 25. CIESTAAM-Universidad Autónoma Chapingo. México.

Santoyo Cortés, V. H; M. Muñoz R. y J. R. Altamirano C. 1998. Apertura comercial y reforma del sistema financiero rural mexicano: consecuencias y tendencias. In: **Schwentenius Ridemann, R; Gómez Cruz, M. A. y Williams,**

G.W (coordinadores) 1998. TLC y Agricultura ¿funciona el experimentó? Juan Pablos S. A. México.

Teubal, M. 1998. Globalización y sus efectos sobre las sociedades rurales de América Latina. Memorias de las sesiones plenarias del V Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. Chapingo, México. 1998.

Torres, T. F. 1998. Desastre agrícola. Artículo publicado en la revista Macroeconomía No. 62. México.

Valdiviezo Sandoval, R. 1997a. Tlaxcala: entre la premodernidad y la posmodernidad. Revista Regiones y Desarrollo. Vol. 1 No. 1. Universidad Autónoma de Tlaxcala. México.

Valdiviezo Sandoval, R. 1997b. Poder político y planificación del desarrollo en los gobiernos locales. El caso de Tlaxcala. Revista Regiones y Desarrollo. Vol. 1 No. 2. Universidad Autónoma de Tlaxcala. México.

Valdiviezo Sandoval, R. 1998. Desarrollo y evolución política en Tlaxcala: El marco de la política regional. En: **Carrillo Huerta M. y Valdiviezo Sandoval, R. 1998.** Tlaxcala en el Marco de la Política Regional Mexicana. Universidad Autónoma de Tlaxcala. México.

Valdiviezo Sandoval, R. 1998b. La transición en Tlaxcala. Reflexiones en torno al papel del Estado, la sociedad civil y los partidos políticos en el transito de una sociedad tradicional a una sociedad moderna. Revista Regiones y Desarrollo. Vol. II No. 3. Universidad Autónoma de Tlaxcala. México.

Villaseñor Mir H, y S. Solano H. 1996. Variedades de trigo para siembras de temporal en el estado de Tlaxcala. INIFAP/Fundación Produce. Tlaxcala, México.

Villaseñor Mir, H. et al. 1998. Romoga F-96, nueva variedad de trigo para siembras de temporal. INIFAP. Folleto técnico No. 9. México.

Villaseñor Mir, H. y R. Moreno Gálvez 1998. Batan F-96, nueva variedad de trigo para siembras de temporal. INIFAP. Folleto técnico No. 8. México.

Yúñez-Naude, A. 1998 El TLC, las reformas de cambio estructural y la agricultura mexicana. In: **Schwentenius Ridemann, R; Gómez Cruz, M. A. y Williams, G.W (coordinadores) 1998.** TLC y Agricultura ¿funciona el experimentó? Juan Pablos S. A. México.

Zedillo, P de L. E. 1998. Cuarto Informe de Gobierno. Poder Ejecutivo Federal. México. Anexo Estadístico.

ANEXOS

ANEXO 1

ENTREVISTA AL PRODUCTOR

1. -¿En cuantos ciclos productivos ha participado sembrando trigo con Industrial Harinera la asunción?

- a.- 1 ciclo
- b.- 2 ciclos
- c.- 3 ciclos
- d.- 4 ciclos.

Especifique el (o los) años 93 94 95 96 97.

2.-¿A sembrado trigo, o algún otro cultivo, bajo contrato con otra empresa o persona?

- a.- Cebada, con la Impulsora agrícola del altiplano
- b.- Trigo, con algún otro molino harinero
- c.- Maíz, con MASECA y la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural.
- d.- Trigo, con algún intermediario.
- e.- Cebada, con algún intermediario.
- f.- Otro. Especifique. _____

En caso de que no, pase a la pregunta No. 5

3.- En caso de haber participado en otro convenio diferente al de Industrial Harinera la Asunción ¿como fue esté, en términos generales?

- a.- Mejor que el de La Harinera la Asunción
- b.- Igual que el de La Harinera la Asunción.
- c.- Peor que el de La Harinera la Asunción.

Explique por que, _____

4.- ¿Como se entero del convenio de Industrial Harinera la asunción para la siembra de trigo?

- a.- Por la promoción que realizó la Harinera la Asunción
- b.- Por la invitación de algún conocido
- c.- Por la invitación de alguna institución de gobierno (FIDERT y/o SAGAR)
- d.- Por la promoción de alguna organización de productores (UEZPT o UCAGT)
- e.- Otra. Especifique _____

5.- ¿Que lo motivo a participar en el convenio con la Harinera?

- a.- La falta de recursos económicos suficientes para sembrar trigo
- b.- El asegurar la comercialización del producto.
- c.- El acceder a "buena semilla"
- d.- Otro. Especifique _____

6.- Cuando participo en el convenio ¿estaba agremiado a alguna organización desde antes?

- a.- Si estaba agremiado y lo sigue estando
- b.- Se agrupó por necesidad, y luego se salió de la organización o grupo de trabajo.
- c.- Se agrupó a consecuencia del convenio con el molino, y sigue agrupado por las ventajas de la organización

7.- Al participar en el convenio con la Harinera, ¿Recibió los insumos a tiempo?

INSUMO	A TIEMPO	FUERA DE TIEMPO	NO LOS RECIBIO
• Semilla	1	2	3
• Fertilizante	1	2	3
• Herbicidas	1	2	3
• Fungicidas	1	2	3
• Fertilizantes foliares	1	2	3
• Plaguicidas	1	2	3

Observaciones _____

8.- En caso de haber participado en más de un ciclo en el convenio con la Harinera ¿Cual le parece que funcionó con mayor eficiencia?

- a.- En dónde intervino el BANCO BITAL
- b.- En dónde las empresas abastecieron de los insumos de manera directa al productor.
- c.- En dónde el molino sólo presta la semilla con pago a cosecha.
- d.- en ninguno de los casos

9.- Cuando participo en el convenio con la Harinera la Asunción ¿contó con Seguro Agrícola?

- a.- Si
- b.- No

10.- En caso de que haya contado con Seguro agrícola ¿como considera los servicios que ofrece Agroasemex?

- a.- Buenos
 - b.- Excelentes
 - c.- Malo
- Especifique por que. _____

11.- En caso de no haber contado con seguro agrícola ¿por que no contrato este servicio?

- a.- No quiso usted contratarlo
- b.- Su cultivo no cumplió con los requerimientos de la aseguradora
- c.- No se presento la aseguradora a tiempo
- d.- Otro. Especifique _____

12.- Al participar en el convenio ¿contó con asistencia técnica?

- a.- Si
- b.- No

13.- En caso de haber contado con asistencia técnica ¿Quién se la proporcionó?

- a.- técnicos de la organización o grupo de trabajo en dónde se inscribió al programa
- b.- Técnicos de la Harinera.
- c.- Técnicos de alguna otra institución. Especifique _____

14.- En caso de haber contado con asistencia técnica ¿como considera que fue está?

- a.- Satisfactoria
- b.- Regular

c.- Mala.

Especifique por que_____

15.- ¿que servicios le brindó la organización o grupo de trabajo durante su participación en el convenio con la Harinera?.

TIPO DE SERVICIO	SI	NO
• Entrega de semilla	1	2
• Entrega de agroquímicos	1	2
• Asistencia técnica	1	2
• Gestión ante AGROASEMEX	1	2
• Facturación de su cosecha	1	2
• Gestión del financiamiento	1	2

Otro servicio. Especifique_____

16.- Pagó alguna cuota ante la organización que coordino el convenio con la Harinera.

a.- Si. Especifique_____

b.- No.

17.- ¿que opina sobre la calidad de los insumos que recibió en el convenio con la Harinera?

INSUMO	NO LO RECIBIO	BUENO	IGUAL A LO QUE UTILIZABA ANTES	MALA CALIDAD
• Semilla	1	2	3	4
• Fertilizante	1	2	3	4
• Herbicidas	1	2	3	4
• Fungicidas	1	2	3	4
• Fertilizantes foliares	1	2	3	4
• Plaguicidas	1	2	3	4

OBSERVACIONES_____

18.- ¿Que opina de los precios de los insumos que le proporcionaron en el convenio con la Harinera?

INSUMO	NO LO RECIBIO	BUEN PRECIO	IGUAL QUE EN OTROS LADOS	MAS CARO
• Semilla	1	2	3	4
• Fertilizante	1	2	3	4
• Herbicidas	1	2	3	4
• Fungicidas	1	2	3	4
• Fertilizantes foliares	1	2	3	4
• Plaguicidas	1	2	3	4

OBSERVACIONES_____

19.- ¿Aplico el paquete tecnológico conforme a las recomendaciones?

INSUMO	NO LO RECIBIO	SI LO APLICO, Y LE ALCANZÓ	SI LO APLICO, PERO LE FALTO	SI LO APLICO, Y LE SOBRO
• Semilla	1	2	3	4
• Fertilizante 1ra dosis	1	2	3	4
• Fertilizante 2da dosis	1	2	3	4
• Herbicidas	1	2	3	4
• Fungicidas	1	2	3	4
• Fertilizantes foliares	1	2	3	4
• Plaguicidas	1	2	3	4

Observaciones_____

20.-Considera que el convenio que realizó con la Harinera le ayudo a incrementar los rendimientos de trigo.

- a.- Si
- b.- No

Especifique por que_____

21.-¿De dónde provinieron los recursos económicos complementarios para la siembra de trigo con IHLASA

- a.- Recursos propios
- b.- Préstamo bancario
- c.- Préstamo con alguna otra persona
- d.- otro. Especifique_____

22.- En otros ciclos agrícolas ¿de dónde obtiene recursos económicos para cultivar sus terrenos?

- a.- Recursos propios
- b.- Préstamo con BANRURAL
- c.- Préstamo con algún banco privado
- d.- De alguna unión de crédito
- e.- Otro. Especifique_____

23.- Cuando participó en el convenio con la Harinera la Asunción, ¿utilizó el PROCAMPO en el convenio?

- a) Si, para la compra de insumos
- b) Si, como garantía ante el Banco y/o la Harinera.
- c) No lo utilizó, porque no lo recibe.
- d) No lo utilizó, porque es un ingreso extra.
- e) Observaciones_____

24.- ¿cuenta con tractor, o maquila?

- a.- cuenta con tractor

b.- paga maquila

25.- ¿Cuenta con trilladora?

a.- si

b.- no

26.- ¿como comercializaba su trigo antes de participar con la Harinera?

a.- Lo llevaba a alguna bodega de algún intermediario

b.- Llegaba el intermediario a comprárselo al campo

c.- Lo vendía de manera directa a algún molino

d.- Lo vendía en "pie" a algún intermediario.

e.- Otro. Especifique _____

27.- Cual es su opinión respecto a los precios del trigo que ha pagado la Harinera.

a. - Igual que los intermediarios

b. - Mejores que los intermediarios

c. - peor que los intermediarios

d. mejor que los intermediarios, pero inferior al de otros molinos

28.- La recepción de su trigo por parte de la Harinera fue oportuna

a.- Si

b.- No

Por que _____

29.- ¿considera que las normas de recepción para trigo de la Harinera son adecuadas?

a.- si

b.- no

Por qué _____

30.- Escoja uno de los siguientes esquemas de producción que considera adecuados para trabajar con un molino en la siembra de trigo.

a. - crédito de la semilla con pago a cosecha

b. - Crédito bancario, con seguro agrícola

c. - Crédito directo de las empresas de Semillas, Fertilizantes, agroquímicos, con seguro agrícola

d. - crédito directo de las empresas de fertilizantes, agroquímicos y semilla, sin seguro agrícola.

e. Ninguno.

f. - Otro. Especifique _____

31.- ¿que tiempo tiene dedicándose a la agricultura?

a.- menos de 5 años

b.- mas de 5 años pero menos de 10.

c.- Mas de 10 años

32.- El tipo de tenencia de la tierra que cultiva

a.- ejidatario

b.- Pequeño propietario

- c.- Ejidatario y pequeño propietario
- d.- arrendatario
- e.- Arrendatario y ejidatario
- f.- Arrendatario y pequeño propietario
- g.- Arrendatario, pequeño propietario y ejidatario.

33.- Superficie promedio que cultiva por ciclo _____

34.- ¿cuenta con otros ingresos económicos diferentes a la agricultura?

- a) Ganadería
- b) Es obrero. ¿en dónde? _____
- c) Emigra a alguna ciudad a trabajar ¿cual? _____
- d) Emigra a otro país a trabajar ¿Cual? _____
- e) Observaciones. _____

35.- ¿qué papel juega el PROCAMPO en sus ingresos?

- a) Es un ingreso extra
- b) No lo recibe, porque renta los terrenos que trabaja y el PROCAMPO se le queda al dueño.
- c) Lo utiliza en cesión de derechos para la compra de fertilizante ¿con qué empresa. _____

NOMBRE DEL PRODUCTOR y DIRECCION
ORGANIZACIÓN Y/O GRUPOS DE TRABAJO EN EL CONVENIO IHLASA A LOS QUE A
PERTENECIDO. _____

Edad del productor _____

Nombre de la persona que realizó la entrevista _____

fecha _____

Observaciones generales _____

ANEXO 3. DETERMINACION DEL TAMAÑO DE MUESTRA

ESTRATO	RANGO (HECTAREAS)	No. DE PRODUCTORES. POR ESTRATO	MEDIA	VARIANZA	DESV. ESTANDAR	% PART. PRODUCT.	PiSi ²	MEDIA PONDERADA	TAMAÑO DE MUESTRA
I	*HASTA 10	321	4,17	5,99	0,25	68,70%	4,12	2,87	34
II	*MAYOR DE 10 Y HASTA 20	67	15,1	7,84	2,80	14,30%	1,12	2,17	7
III	*MAYOR DE 20 Y HASTA 50	50	32,58	74,27	8,62	10,70%	7,95	3,49	5
IV	*MAYOR DE 50 Y HASTA 100	18	71,24	244,89	15,65	3,90%	9,55	2,75	2
V	*MAYOR DE 100	11	131,27	282,74	16,81	2,40%	6,79	3,09	1
TOTAL		467				100%	29,52	14,36	49

$$n = \frac{467 \cdot 1.96^2 \cdot 29.52}{(467 \cdot (14.36 \cdot 0.1)^2) + (1.96^2 \cdot 29.52)} = 48.80 = 49$$

$$n = \frac{NZ^2 S^2_p}{N(\mu d)^2 + Z^2 S^2_p}$$

d= precisión= 0.10 ó 10%

n= número de productores a visitar

N= número total de productores participantes

Z= valor de la distribución normal estándar para un nivel de significancia de 5%= 1.96

S²p= Varianza ponderada de la población

K= total de estratos

si²= varianza del i-esimo estrato

Pi=participación porcentual del estrato i-ésimo en el total de grupos

μ =media ponderada de rendimiento por estrato

$$S^2_p = \sum_{i=1}^K P_i S_i^2$$

ANEXO 3.

CUOTAS SIEBAN POR SOCIO ACTIVO EN 1996

INTERVALO DE CREDITO EN PESOS	CUOTA SIEBAN
• 100-10,000	• \$2,442
• 10,001-15,000	• \$2,250
• 15,001-20,000	• \$2,024
• 20,001-25,000	• \$1,800
• 25,001-30,000	• \$1,574
• 30,001-35,000	• \$1,350
• 35,001-40,000	• \$1,124
• 40,001-45,000	• \$900
• 45,001-50,000	• \$674
• 50,001-55,000	• \$450
• 55,001-60,000	• \$224
• 60,001 EN ADELANTE	• 0

Fuente. Agencia FIRA Tlaxcala. A partir del segundo año, la mitad de lo autorizado para el primero.

ANEXO 4.

COSTOS DE PRODUCCION EN DIFERENTES CICLOS PRODUCTIVOS DEL PACT.

RUBRO/AÑO	1993	1994	1995	1996	1997
COSTO TOTAL	\$1378,8	\$1509,8	\$2290,2	\$4994,3	\$3414,9
LABORES MECANIZADAS	39%	39%	35%	17%	23%
• BARBECHO	110	120	150	180	0
• RASTREO	55	60	75	90	180
• ACARREO DE SEMILLA	22,5	22,5	150	0	0
• TAPA	55	60	60	120	120
• ESCARIFICACION	0	25	30	0	0
• TRILLA	120	120	200	250	300
• ACARREO	180	180	140	200	200
SUBTOTAL	542,5	587,5	805	840	800
INSUMOS	46%	46%	44%	48%	62%
• SEMILLA	234	270	300	480	675
• FERTILIZANTE	330	350	570,8	1482	1117
• HERBICIDA	39,3	39,3	73,2	89,25	78,3
• ADHERENTE			17,15	32,5	24,8
• PLAGUICIDA	32	32	51,41	63	43,6
• FUNGICIDA	0	0	0	252	194,4
SUBTOTAL	635,3	691,3	1012,56	2398,75	2133,1
LABORES MANUALES	4%	4%	3%	2%	4%
• APLI. FERTILIZANTE	20	20	20	30	35
• APLI. HERBICIDA	20	20	20	30	35
• APLI. FUNGICIDA	0	0	0	30	35
• APLI. PLAGUICIDA	20	20	20	30	35
SUBTOTAL	60	60	60	120	140
SERVICIOS	10%	11%	18%	33%	10%
• SEGURO	0	0	148,75	499,2	200
• A. TECNICA		0	0	120	0
• MERCADO DE FUTUROS	0	0	0	0	0
• GARANTIA FECA	0	0	0	86,9	0
• PAGO DE UTILIDADES	75	101	120	0	0
• FONDO DE CONTINGENCIA	0	0	0	434	0
• PAGO DE INTERESES	66	70	143,91	495,44	141,75
SUBTOTAL	141	171	412,66	1635,58	341,75

