



CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS
SUPERIORES EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

Las condiciones de inclusión del sector ejidal en el
mercado neoliberal del maíz: Productores,
empresas y Estado en la agricultura comercial de
La Barca, Jalisco

T E S I S

QUE PARA OPTAR AL GRADO DE
MAESTRA EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL

P R E S E N T A

YERI PAULINA MENDOZA SOLÍS

DIRECTORA DE TESIS

Dra. Guadalupe Rodríguez Gómez

Guadalajara, Jalisco; Febrero 2011



**CENTRO DE INVESTIGACIONES Y ESTUDIOS
SUPERIORES EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL**
MAESTRÍA EN ANTROPOLOGÍA SOCIAL
PROMOCIÓN 2008-2010



Página de Firmas

Título:

Las condiciones de inclusión del sector ejidal en el mercado neoliberal del maíz:
Productores, empresas y Estado en la agricultura comercial de La Barca, Jalisco.

Alumna:

Yeri Paulina Mendoza Solís

DIRECTORA:

Dra. Guadalupe Rodríguez Gómez

LECTORES:

Dra. Cynthia Hewitt de Alcántara

Dr. Héctor Robles Berlanga

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis es resultado de los estudios de Maestría en Antropología Social que realicé en el CIESAS-Occidente con el apoyo de la beca otorgada por CONACyT. Agradezco a los profesores y compañeros que apoyaron el proceso de investigación con sus comentarios, desde las primeras formulaciones del estudio, en los seminarios de clase que se convirtieron en un espacio de constante diálogo y discusión. La incursión al tema de investigación fue posible gracias a la asesoría de la Dra. Guadalupe Rodríguez que impulsó mis inquietudes académicas al aproximarme a los debates y discusiones analíticas sobre los procesos sociales y económicos que se gestan en el campo mexicano.

Agradezco a la Dra. Cynthia Hewitt por su amable disposición de apoyar el desarrollo y formulación de este trabajo. Las sugerencias críticas que realizó a lo largo de la investigación, basadas en su amplio conocimiento de las problemáticas que enfrenta la agricultura en México, orientaron mis indagaciones y han sido una enseñanza que valoro ampliamente. Agradezco al Dr. Héctor Robles que participó con sus comentarios en la construcción final del trabajo y al grupo de estudios coordinado por el Dr. Juan Larios en el Centro Regional de Chapingo, quienes me proporcionaron información relevante sobre las actuales características de la agricultura comercial en el municipio de La Barca.

Esta investigación fue posible gracias a los productores ejidales de la localidad de Zalamea, quienes me permitieron que los acompañara en los espacios y actividades cotidianas del mercado maicero. Agradezco la generosidad y confianza de la familia Hernández que me abrió las puertas de su casa desde mis primeras incursiones al ejido, brindándome un apoyo y cuidado afectuoso. Así mismo, mi agradecimiento a los empresarios, autoridades ejidales y actores gubernamentales de la región que tuvieron la disposición de dialogar y discutir conmigo para conocer de cerca el escenario de conflictos y negociaciones en el que se genera la agricultura comercial en La Barca.

Finalmente, agradezco el apoyo de mis padres, Laura y José, a mis amigos y seres más allegados que apoyaron en lo cotidiano a la culminación de esta investigación. Indudablemente, con su presencia y compañía, han impulsado el desarrollo de mi formación profesional, en un ambiente de calidez humana que valoro y resguardo con gratitud.

RESUMEN

“LAS CONDICIONES DE INCLUSIÓN DEL SECTOR EJIDAL EN EL MERCADO NEOLIBERAL DEL MAÍZ: PRODUCTORES, EMPRESAS Y ESTADO EN LA AGRICULTURA COMERCIAL DE LA BARCA, JALISCO.”

YERI PAULINA MENDOZA SOLÍS
LICENCIADA EN FILOSOFÍA POR LA UNIVERSIDAD
MICHUACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO.

10 DE FEBRERO DE 2011

La investigación analiza el proceso de formación neoliberal del mercado maicero, a partir de las condiciones de inclusión y estrategias de organización generadas por el sector ejidal para lograr su participación en las dinámicas de agricultura comercial. El trabajo etnográfico está situado en un corredor de localidades del municipio de La Barca, Jalisco que se caracterizan por ser un espacio de intensa producción y comercialización del maíz donde intervienen activamente los ejidatarios por medio de diversas labores agrícolas, burocráticas y empresariales.

El estudio se ubica en un periodo de reestructuración de las políticas agroalimentarias caracterizado por reformas institucionales, cambios en las funciones y mecanismos gubernamentales del sector agrícola, que han definido las condiciones a las que deben responder los productores ejidales para lograr su inserción en la agricultura comercial. La investigación muestra que el sector ejidal ha preservado su participación en el mercado maicero, a fuerza de negociaciones políticas, formación de nuevos conocimientos y estrategias de organización comercial.

La tesis sostiene que los productores ejidales se han enfrentado a políticas restrictivas caracterizadas por una intervención selectiva del Estado que apoya a sectores privilegiados para que funjan como intermediarios en las actividades productivas y económicas. La extensa mayoría de los agricultores padecen la falta de protecciones del Estado para continuar con el desarrollo de la agricultura, en un contexto de competencia, acuerdos y disputas que condicionan su inclusión al mercado neoliberal del maíz.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

-8-

I.	Planteamiento del problema10
II.	Objetivos de la investigación13
III.	Interrogantes de la investigación14
IV.	Formulación metodológica16
V.	El argumento de investigación18
VI.	Organización de la tesis20

CAPÍTULO I LA BARCA: UNA REGIÓN DE AGRICULTURA COMERCIAL

-22-

I.I	La construcción de una perspectiva regional23
I.II	La Barca: características actuales de una región comercial agrícola25
I.III	El Ejido Zalamea: punta del corredor maicero33
I.IV	El “camino de las barcas”: su origen como espacio de intersección comercial38
I.V	La formación del sector ejidal en el proceso de reconversión agrícola44

CAPÍTULO II

LAS REFORMAS INSTITUCIONALES EN LA NEOLIBERALIZACIÓN DEL CAMPO

-52-

II.I	La transición neoliberal del agro a partir del Sistema Alimentario Mexicano (SAM)53
II.II	Las políticas de crédito agrícola y el paso a la intermediación financiera55
II.III	El seguro agrícola: la creación de Fondos y centros de gestión empresarial60
II.IV	La tecnología agrícola: de la oferta productivista a la demanda tecnológica66
II.V	Comercialización, acopio y distribución: de la CONASUPO a los servicios agropecuarios71

CAPÍTULO III

LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS PARA EL FINANCIAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN MAICERA

-80-

III.I	El estudio de la intermediación económica y productiva81
III.II	El surgimiento de Grupo AGROBASA: de la organización productiva a la gestión empresarial83
III.III	La expansión de las empresas locales: nuevas Sociedades de Producción Rural89
III.IV	Acuerdos y negociaciones: el ciclo de cultivo, el ciclo de trabajo96
III.V	La intermediación comercial: sus costos y precios99

CAPÍTULO IV

LOS ESQUEMAS DE COMERCIALIZACIÓN MAICERA: CONFLICTOS Y TENSIONES EN LAS POLÍTICAS DE PRECIOS

-106-

IV.I	ASERCA: prácticas organizativas y contextos institucionales	107
IV.II	Leyes y lineamientos oficiales: la transición en los esquemas de precios	109
IV.III	La Bolsa de Chicago en la reorientación de precios	116
IV.IV	Disputas y negociaciones: de la cobertura de precios a la asignación de bonificaciones	120

CONCLUSIONES

-126-

ANEXOS

-132-

ANEXO I: ASPECTOS METODOLÓGICOS

I.I	Índice de entrevistas	133
I.II	Ejemplo de análisis de entrevista	136

ANEXO II: ETNOGRAFÍAS Y FRAGMENTOS DE DIARIO DE CAMPO

II.I	La presentación con los ejidatarios	158
II.II	Funciones y funcionarios en la SAGARPA	160
II.III	Espacios empresariales: La demostración de cosecha	164

ANEXO III: REFORMAS LEGALES Y TRÁMITES DE ASERCA

III.I	Tabla comparativa. Programas de ASERCA	168
III.II	Registro de la organización ante ASERCA	169
III.III	Requisitos para participar en el esquema de compras anticipadas	171

BIBLIOGRAFÍA

-175-

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I	Resultados de producción maicera 2009. DDR 06 La Barca y principales estados de agricultura comercial de México.	28
Tabla II	Centros de acopio de las Agroempresas reconocidos por ASERCA en La Barca, Jalisco	30
Tabla III	Histórica comparativa. Producción maicera y de sorgo DDR 06 La Barca.	49
Tabla IV	Tabla comparativa. Las instancias oficiales en la reestructuración de las políticas agrícolas.	54
Tabla V	Espacios y acontecimientos 1980-2008. Políticas agroalimentarias.	78
Tabla VI	Figuras Asociativas previstas para el sector rural en la normatividad federal.	91
Tabla VII	Costos del maíz (Ejido Zalamea, La Barca, 2009)	102
Tabla VIII	Tabla de Precios del maíz, Gastos y Ganancias.	104
Tabla IX	México. Programa de Liberación con Estados Unidos bajo el TLC. Cultivos Sujetos al Esquema Arancel-Cuota.	113
Tabla X	Comparativo de Apoyos a la Comercialización. 1991-2003.	114
Tabla XI.	Apoyos directos al Ingreso Objetivo Mínimo	115
Tabla XII.	Comparación Precio Grano y Precio Objetivo	116

ÍNDICE DE MAPAS, IMÁGENES Y GRÁFICAS

Mapa I.I.	Municipios que componen el Distrito de Desarrollo Rural La Barca.27
Mapa I.II	Corredor Maicero y Agroempresas en el Municipio La Barca, Jalisco.32
Mapa I. III	El Ejido Zalamea, Municipio La Barca.37
Imagen I.I	Diagrama ciclo agrícola96
Imagen I.II	Cuadro de actividades agrícolas, burocráticas y empresariales en el ciclo anual de cultivo97
Imagen I.III	Diario El Informador. Surgimiento de ASERCA109
Gráfica I.I	Producción por Toneladas del DDR 06 La Barca29
Gráfica I.II	Precios promedios. Bolsa de Chicago. Programa de "Compras Anticipadas" 2009-2010123

SIGLAS EMPLEADAS

AEPT	Acuerdo para Estabilizar el Precio de la Tortilla
AGROBASA	Agroindustrias La Barca S.A. de C.V
ALBAMEX	Alimentos Balanceados de México
ANACOFER	Asociación Nacional de Comercializadores de Fertilizantes
ANAGSA	Aseguradora Nacional de la Agricultura y Ganadería S.A.
ANDSA	Almacenes Nacionales de Depósito
ARIC	Asociación Rural de Interés Colectivo
ASERCA	Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria
BANRURAL	Banco Nacional de Crédito Rural
BANSEFI	Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros
BORUCONSA	Bodegas Rurales CONASUPO, S.A
CNA	Consejo Nacional Agropecuario
CNC	Confederación Nacional Campesina
CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
DDR 06	Distrito de Desarrollo Rural 06
DICONSA	Distribuidora y Comercializadora CONASUPO, S.A
FERTIMEX	Fertilizantes Mexicanos
FINRURAL	Financiera Rural
FIRA	Fideicomisos Instituido en Relación con la Agricultura
GATT	Acuerdo General de Comercio y Tarifas
ICONSA	Industrias Conasupo, S.A.
IFR	Intermediarios Financieros Rurales
IIA	Instituto de Investigaciones Agrícolas
IMPECSA	Impulsora del Pequeño Comercio, S.A.
INIA	Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas
INIFAP	Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias

LICONSA	Leche Industrializada CONASUPO, S.A.
MICONSA	Maíz Industrializado CONASUPO, S.A.
PROCAMPO	Programa de Apoyos Directos al Campo
PROFECO	Procuraduría Federal del Consumidor
PRONASE	Productora Nacional de Semillas
SA de CV	Sociedad Anónima de Capital Variable
SAGARPA	Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SAM	Sistema Alimentario Mexicano
SARH	Secretaria de Agricultura y Recursos Hídricos
SCAP	Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
SEDESOL	Secretaria de Desarrollo Social
SPR de RL	Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Limitada
TELCAN	Tratado del Libre Comercio con América del Norte
TLC	Tratado de Libre Comercio
TRICONSA	Trigo Industrializado CONASUPO, S.A

INTRODUCCIÓN



La tesis que presento a continuación tiene como objetivo analizar la participación del sector ejidal en las dinámicas neoliberales de mercado maicero generadas en La Barca, Jalisco desde principios de 1990. Década que comienza con el acelerado cambio del cultivo de sorgo a la producción maicera en la región, dentro de un periodo de la historia agraria contemporánea que está marcado por el desmantelamiento y venta de las principales paraestatales del agro, la transformación de los sistemas de financiamiento agrícola, junto con la paulatina apertura comercial de los granos y oleaginosas que concluye en el año 2008 con la liberación total de los precios del maíz y el frijol. A partir de un estudio de carácter etnográfico, describo los procesos estructurales y las prácticas cotidianas que dotan de contenido a las actuales políticas agroalimentarias; tomando como punto de partida el paso de cientos de productores ejidales por la reconversión al maíz, a lo largo de un proceso que vino acompañado por la creciente expansión de organizaciones empresariales para la intermediación económica y productiva, junto con esquemas de comercialización agrícola basados en la contratación de coberturas de precios en los mercados internacionales de granos. Todas ellas, prácticas que fueron implementadas en la región con los programas de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), promovidos por el Estado como parte del proyecto de neoliberalización del campo.

El municipio de La Barca es cabecera del Distrito de Desarrollo Rural 06 (DDR 06), una de las principales zonas ejidales de producción maicera en México que está ubicada en la Ciénega de Chapala, región conocida por su larga trayectoria en la agricultura comercial de granos. Actualmente en el Distrito 06 se cultivan y distribuyen miles de toneladas de maíz que es procesado y consumido en los principales núcleos de población urbana del centro-occidente; lo cual se ha logrado con la creación de una intensa red de producción y comercialización donde participan activamente los ejidatarios por medio de diversas labores agrícolas, burocráticas y empresariales que marcan las dinámicas del mercado maicero. Por ello a lo largo de este trabajo planteo indagar ¿cuáles son las negociaciones y condiciones de inclusión bajo las que se ha desarrollado la participación del sector ejidal de La Barca en la agricultura comercial del maíz?, tomando como referente la literatura crítica que

analiza el complejo escenario socioeconómico del campo mexicano, en el cual se han limitado cada vez más las posibilidades de los pequeños y medianos productores para cultivar los bienes alimentarios básicos del abasto doméstico, regional y nacional.

El estudio que presento es un acercamiento a procesos y personas que a través de su acción e inercia han logrado consentir, hacer frente y negociar las reestructuraciones agroalimentarias, por medio de dinámicas locales que nos acercan al terreno de las políticas nacionales de producción maicera, a las fluctuaciones internacionales de los granos y a los actuales mecanismos que son empleados por los productores para lograr el cultivo. Así mismo, este trabajo nos permite realizar una lectura analítica sobre las experiencias que narran los actores maiceros quienes con sus destrezas, estrategias y desacuerdos, sortean los dilemas del mercado neoliberal en La Barca y nos trasladan hacia una problemática que se sabe compartida. Al menos, mientras el maíz continúe siendo el sustento de la canasta básica, mientras todos aquellos que no producimos el grano lo sigamos consumiendo y mientras los agricultores permanezcan cultivando para el resto de la población.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Las políticas de producción y comercialización maicera que han sido impulsadas en las regiones de agricultura comercial del país, como es el caso de La Barca, se encuentran insertas en un complejo escenario de apertura comercial a los mercados internacionales que ha puesto de relieve el papel que adquiere el grano en términos económicos, alimentarios y sociales tanto en los ámbitos rurales como en el resto de la población. Así se refleja desde el año 2006 cuando los mercados mundiales registraron un alza en los precios del maíz a causa de los reajustes que se produjeron en la economía norteamericana, tanto por las estimaciones financieras y ventajas comerciales que traería consigo el cultivo del maíz amarillo para la producción de etanol, como por el aumento de los precios del petróleo y con ello el incremento en los insumos básicos –agroquímicos, diesel, electricidad y gasolina– para el cultivo, traslado e industrialización del grano; cuestiones que repercutieron dramáticamente

en el ámbito nacional con el incremento acelerado en los costos del grano y la tortilla (Reyes, 2007).

El alza de los precios de maíz en los mercados internacionales se convirtió para los intermediarios en una atractiva forma de retener y encarecer artificialmente el grano –tanto el nacional como el importado– generando una serie de situaciones desestabilizadoras en el país (Hernández, 2007: 2, Reyes, 2007: 116); ya que las especulaciones que se produjeron en el año 2007 provocaron que “en menos de ocho meses el precio promedio por tonelada [aumentara] de mil 750 a tres mil 500 pesos, a raíz de una escases manipulada por grandes empresas comercializadoras, así como de prácticas monopólicas en la cadena productiva maíz-tortilla” (Reyes, 2007:116-7). Esta situación tuvo como resultado la firma del Acuerdo Para Estabilizar el precio de la Tortilla (AEPT, 2007) en el contexto de lo que Hernández denomina una “nueva guerra de la tortilla” (2007:4) que puso en juego el papel desempeñado por el Estado mexicano para el control o la intervención en torno a la economía nacional y la práctica monopólica¹. Donde las principales empresas encargadas del mercado nacional de granos, entre ellas Cargill, Maseca y Minsa, así como numerosos bodegueros de Sonora, Jalisco y Michoacán fueron considerados los responsables del acaparamiento y las especulaciones de los precios del maíz (Aguilar 2008: 3; Reyes, 2007:119-120).

Mientras tanto, miles de pequeños negocios y productores locales no pudieron ajustarse a los acuerdos de la AEPT por la falta de alternativas para aminorar los costos del maíz y la tortilla, cuestión que se agravó con el alza de los precios en los productos derivados y en los bienes de la canasta básica. En un contexto donde el Ejecutivo federal dio por terminada la eliminación de las regulaciones arancelarias del maíz, en consonancia con los lineamientos del Tratado

¹ Entre los principales acuerdos de la AEPT se encontraba: “a) garantizar un precio al público estable, b) combatir las especulaciones e incrementos injustificados, c) asegurar el abasto en lugares apartados mediante Diconsa, d) compromiso de no vender el kilogramo de maíz a no más de 3.5 pesos por parte de los agentes comerciales, e) compromiso por parte de las empresas suscritas a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales y la Cadena Wal Mart a vender el kilogramo de tortilla por debajo de los 6.00 pesos, f) incrementar el cupo de importaciones hasta 750 mil toneladas libres de aranceles, así como dos millones 850 mil toneladas para atender el sector pecuario, g) alentar el incremento de la producción nacional y h) castigar los abusos con la intervención de la Procuraduría Federal del Consumidor y la Procuraduría General de la República” (Reyes, 2007: 120-121)

de Libre Comercio (Hernández, 2007:3; Reyes, 2007:123), al tiempo que han continuado en la escena nacional una serie de comunicados por parte de la Unión Nacional de Molinos y Tortillerías que anticipan la escasez del maíz durante los próximos años, así como una nueva alza hasta del 40 por ciento en tortilla para el año 2011, en caso de que el gobierno federal no subsidie a los industriales de este sector para frenar los aumentos que nuevamente registran los mercados internacionales².

Es un hecho que el sistema de producción y abastecimiento del maíz en México se ha enfrentado a una serie de transformaciones en el proceso de apertura comercial del sector agropecuario. Cuestiones que han redefinido las actuales dinámicas del mercado maicero, a través de la formación de nuevos actores, espacios y mecanismos de operación para el cultivo y comercialización del grano; junto con la continuación de viejas prácticas de acaparamiento y especulación que se materializan en el alza de los precios del maíz y demás productos derivados que componen la canasta básica alimentaria. Sin embargo, como sostiene Hewitt, es posible observar –a partir de un acercamiento a los contextos locales– que no existe un solo patrón de comportamiento en las prácticas de mercado y fluctuaciones en los precios del maíz, pues aun cuando se reconoce que las políticas macroeconómicas han marcado pautas claves en el actual sistema de producción y abastecimiento, éstas han influido de manera heterogénea (Hewitt, 2009) en las prácticas de mercado locales, en los contextos políticos y económicos regionales, así como en los recursos disponibles que son negociados por los productores, empresarios y agentes estatales en el marco de las dinámicas de la agricultura comercial.

² Así se observa que a principios de enero del 2011 el presidente de la Unión Nacional de Industriales de Molinos y Tortillerías anunció un posible aumento de 4 pesos por el kilo de la tortilla, debido a que en el mes de noviembre del 2010 el costo del maíz ascendió de 3 mil 200 pesos a 3 mil 700 pesos la tonelada, con pronósticos que prevén un incremento que podría llegar hasta 4 mil pesos la tonelada de grano. En respuesta a dicho comunicado, la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) expresó que no se permitirán los abusos en el alza de la tortilla, ya que el Gobierno Federal tiene previsto suministrar subsidios a dicho sector para que los aumentos del maíz no impacten el precio de la tortilla. Mientras tanto la SAGARPA aseguró que durante el 2011 no habrá escasez de maíz para el consumo humano en México, ya que se esperan obtener 22.5 millones de toneladas como resultado de las cosechas del 2010, cifra superior por más de cuatro millones a la obtenida en 2009. (Periódico Milenio, “Frenan el alza en el precio de la Tortilla”, 03 de enero 2011).

Como lo explica Rodríguez (2009), nos ubicamos en un contexto de cambios coyunturales del agro que está marcado por una serie de contradicciones entre el modelo neoliberal y las formas de intervención de los aparatos estatales en los espacios locales. Tal como sucede en las políticas económicas maiceras, las cuales aun cuando han transitado por la eliminación de los precios de garantía y regulaciones arancelarias, junto con el desmantelamiento de las paraestatales y la culminación de las políticas benefactoras, continúan canalizando numeroso subsidios a los sectores empresariales e industriales que comercializan y procesan el maíz. Panorama ante el cual, esta investigación estudia las características de las políticas agroalimentarias generadas en el marco del neoliberalismo, a través de las experiencias locales y regionales de producción-comercialización maicera que ponen de manifiesto las actuales condiciones a las que se enfrentan los productores ejidales de la agricultura comercial para lograr participar en el mercado del maíz; colocando especial énfasis en el análisis de “las nuevas relaciones políticas” entre los productores, el Estado y los sectores empresariales (Warman, 2001: 143-179).

II. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo general de la investigación consiste en estudiar el proceso de formación neoliberal del mercado maicero, a partir de las condiciones de inclusión y estrategias de organización generadas por el sector ejidal de La Barca para lograr su participación en las dinámicas de “agricultura comercial” que han sido impulsadas en la región desde la década de 1990. Para ello, planteo cuatro objetivos particulares que corresponden a cada uno de los capítulos que componen la tesis.

- a) Estudiar la formación de las dinámicas neoliberales de mercado maicero en La Barca, atendiendo a las características histórico-geográficas de la región que influyeron para que los productores ejidales optaran por la reconversión al cultivo del maíz, a partir de la década de 1990.
- b) Describir las prácticas neoliberales de producción y comercialización agrícola, mostrando los cambios en las políticas oficiales, en las instancias y en los

mecanismos gubernamentales que definen las actuales pautas a las que deben ceñirse los productores ejidales para lograr su inserción en la agricultura comercial.

- c) Estudiar la formación y actual funcionamiento de las agroempresas locales, a fin de conocer las posibilidades, limitantes y alternativas que tienen los productores para formar parte de dichas organizaciones económicas. Y así mismo, distinguir las actividades que éstas desempeñan en la producción y comercialización maicera.

- d) Analizar las características de las políticas de comercialización y asignación de precios que son implementados por ASERCA, describiendo las disputas y negociaciones que se generan entre los productores ejidales, las agroempresas y los agentes de gobierno en el contexto de la comercialización del grano.

III. INTERROGANTES DE INVESTIGACIÓN

Las interrogantes que componen esta investigación fueron formuladas en tres momentos principales. Durante una primera etapa previa al trabajo de campo, las preguntas estuvieron dirigidas a cuestionar 1) ¿Cuáles han sido las estrategias de organización de los productores ejidales para lograr su participación en los programas gubernamentales de “agricultura comercial” promovidos en La Barca?; 2) ¿Cuáles son los conflictos, negociaciones y acuerdos entre los productores e intermediarios que articulan el ciclo de producción y comercialización maicera?; 3) ¿Cuáles son las condiciones que marcan los actores y agencias tanto públicas como privadas para que los productores ejidales participen en los programas de “agricultura comercial”? Si bien estas interrogantes constituyeron la base del análisis posterior, el encuentro con las personas y contextos particulares vino acompañado de otra serie de preguntas que estuvieron encaminadas a entender y descifrar los conocimientos expresados tanto en las experiencias relatadas por los actores maiceros como en las actividades que éstos desempeñaban.

De modo que las preguntas fueron reformuladas en términos operativos para comprender los tres principales temas de los que se habla en La Barca cuando de maíz se trata: “los apoyos”, “los contratos” y las “empresas”. Las interrogantes fueron definidas de la siguiente manera: ¿Cuál es el papel que juegan las empresas u organizaciones maiceras de la región?; ¿Qué trámites realizan los productores para la habilitación de tierras y comercialización del grano?; ¿Cuáles son y bajo qué mecanismos se reciben los subsidios de gobierno?; ¿Qué características tienen los contratos de compra-venta del grano, entre quiénes se realizan y para qué?; ¿Cómo intervienen los agentes estatales y los sectores empresariales para la asignación de los precios del maíz?; ¿Cuáles son los mecanismos y costos del cultivo-traslado-venta del grano?; ¿Cómo y quiénes realizan el trabajo agrícola, la compra y la distribución de las cosechas?.

Llevar a cabo la reconstrucción de los procesos del mercado maicero, generó una serie de reflexiones propias y de los actores locales que dan cuenta del actual escenario que caracteriza a la agricultura comercial en La Barca. Donde se observa que si bien los productores ejidales se han adaptado a las transformaciones de las políticas agrícolas, ello se ha logrado a costa de adquirir responsabilidades y restricciones dado que deben cumplir con distintas obligaciones para lograr su inserción en el mercado del maíz, al tiempo que el desarrollo de las agroempresas como intermediarios económicos ha fomentado la competencia, la distribución desigual de los recursos y la adquisición diferenciada de ganancias económicas por las actividades maiceras. Estas cuestiones se tratan a lo largo de la tesis con base en una pregunta de investigación principal: ¿Cuáles son las distintas condiciones y estrategias de inclusión que generan los productores ejidales de La Barca para lograr su participación en las dinámicas neoliberales del mercado maicero?

IV. FORMULACIÓN METODOLÓGICA

El punto de partida metodológico para reconstruir las dinámicas de mercado maicero consistió en identificar las principales actividades y espacios en los que participan los productores, empresarios y funcionarios de La Barca. Así mismo, para efectos metodológicos, decidí seleccionar un ejido del corredor maicero, asumiendo que la estancia en la localidad permitiría observar las prácticas cotidianas del mercado y a la vez sería el punto base para ubicar la serie de relaciones que se generan con el resto de los actores, espacios y situaciones que definen al escenario regional. De modo que elegí al ejido de Zalamea como el espacio de observación etnográfica de las dinámicas del mercado, a lo largo de una estancia de cinco meses, de septiembre del 2009 a enero del 2010, que se complementó con una serie de visitas posteriores para recabar información faltante. Fueron identificados distintos informantes clave, entre ellos, a diez productores de Zalamea que se dedican al cultivo del grano en pequeña escala; a dos funcionarios del DDR 06 que se ubica en la cabecera municipal, a tres empresarios maiceros de la región, más tres autoridades ejidales del municipio y un funcionario de las oficinas regionales de ASERCA. Todos ellos actores que participaron continuamente en la investigación con pláticas informales, entrevistas estructuradas y/o semiestructuradas de 3 a 5 sesiones.

Durante la permanencia en el ejido de Zalamea fue posible hacer un seguimiento de las distintas actividades laborales, burocráticas y empresariales que llevan a cabo los productores maiceros a lo largo del ciclo agrícola de cultivo. Así mismo la estancia en el ejido me permitió conocer las principales características que han hecho de La Barca una región de agricultura comercial, ya que la localidad se ubica en un espacio estratégico del corredor donde confluyen los principales ejidos productores del grano y empresas comercializadoras del municipio. Aunado a ello, fue identificada en las inmediaciones de la localidad, la primera empresa maicera de la región, denominada AGROBASA, cuyas instalaciones fungieron como centro de acopio para la recepción del sorgo por parte de la paraestatal Alimentos Balanceados de México (ALBAMEX) hasta llegada la década de 1990 cuando fue puesta en venta por el Gobierno Federal como parte del proceso de reestructuración del campo.

Así fue que a lo largo de la estancia en Zalamea logré reconstruir el proceso de formación de AGROBASA, a través de la recopilación de relatos sobre las prácticas de organización, los conflictos y las negociaciones políticas que fueron generadas por los actores locales ante el desmantelamiento de la paraestatal. Esto me permitió conocer las pautas de cambio a las que se enfrentaron los productores de la región en el contexto de la reestructuración del agro, tanto la reconversión al cultivo del maíz en la región como la subsiguiente conformación de las agroempresas que actualmente componen el corredor maicero. Así mismo, por medio de entrevistas y observaciones, fueron identificados los principales mecanismos que son empleados por las empresas para ofertar los servicios de financiamiento y comercialización del grano, al tiempo que pude observar las actividades de cosecha, traslado y entrega del grano durante el periodo de acopio.

Por otra parte, durante la estancia de campo, fueron registradas diversas actividades en los ejidos de San Ramón, El Carmen, San Antonio de Rivas y Guadalupe de Lerma, relacionadas con las demostraciones de venta de insumos por parte de las casas semilleras de la región. Asistí a los eventos organizados en la cabecera municipal por parte de los empresarios y autoridades estatales, como las reuniones de Consejo Distrital realizadas por los funcionarios de la SAGARPA, las capacitaciones sobre los precios de cobertura de la Bolsa de Chicago que estuvieron dirigidas a los empresarios agrícolas, las entregas de los apoyos para la comercialización otorgados por ASERCA en las oficinas del DDR 06, así como las reuniones y asambleas efectuadas en el municipio de La Barca por los representantes ejidales.

La asistencia a los eventos realizados en los contextos empresariales e institucionales permitió reconstruir las formas como se articula el mercado, a partir de las actividades que desempeñan las agencias de Estado, las agroempresas locales y los productores maiceros. Por una parte, fue indispensable conocer de manera detallada el funcionamiento de las políticas instrumentadas por ASERCA. En particular hice un seguimiento del Programa Apoyos Compensatorios ya que por medio de éste, las agroempresas realizan los contratos de compra-venta y asignan el precio del grano. Por otro lado, fueron registrados durante la estancia de campo, la serie de conflictos e

inconformidades por parte de los productores, ante las políticas de precios implementadas por ASERCA y la falta de respaldo por parte de las agencias estatales y empresarios de la región para que fuese asegurado un mejor monto por el maíz.

De este modo, se realizó el seguimiento de los mercados maiceros –a lo largo de una estancia de campo de cinco meses, de septiembre del 2009 a enero del 2010– iniciando con la observación de las prácticas cotidianas de cultivo entre los productores ejidales y las negociaciones con las empresas dedicadas al financiamiento y compra-venta del grano. Se realizaron recorridos regionales por las localidades que componen el corredor maicero donde se registraron las actividades de cosecha y comercialización del grano. Al tiempo que se asistió a los espacios institucionales en los que fueron generadas algunas disputas y negociaciones entre los productores, empresarios y funcionarios gubernamentales, relacionadas con los precios de compra venta del maíz. Todas ellas actividades que permiten analizar las formas como se articula el mercado neoliberal del maíz, a partir de un acercamiento a los espacios locales que componen a la región maicera de La Barca.

V. EL ARGUMENTO DE INVESTIGACIÓN

La tesis se compone de cuatro ejes temáticos que son abordados en cada uno de los capítulos, los cuales tienen como objetivo analizar de manera integral las dinámicas neoliberales del mercado maicero en La Barca. El primer eje se enfoca al estudio de los mercados agrícolas desde una perspectiva regional donde retomo las propuestas realizadas por autores como Roseberry y De la Peña para explicar cuáles son las características que componen una región dedicada a la agricultura comercial como es el caso de La Barca. En el segundo eje temático se analiza la relación del mercado neoliberal con la formación del Estado y el capitalismo, tomando como referencia la literatura crítica –Warman, Fox, Hewitt, Appendini– en donde se estudia el proceso de reestructuración de las políticas nacionales. En el tercer eje se explican las dinámicas de los mercados agrícolas retomando el estudio sobre los mecanismos de intermediación –Warman, Wolf, Sánchez– que articulan las prácticas comerciales,

productivas y económicas. Finalmente, en el cuarto eje se discuten las características de las políticas oficiales en el marco de las negociaciones, disputas y prácticas organizativas –Rodríguez–que se generan en los contextos institucionales locales –Nuijten y Appendini–.

De este modo, se plantea el estudio de los mercados maiceros desde distintas dimensiones analíticas que permiten, junto con la investigación etnográfica, discutir las pautas y formas de integración del sector ejidal al mercado neoliberal del maíz. Por una parte, argumento que si bien la región agrícola de La Barca es actualmente una de las principales zonas de producción maicera del país, esto no puede entenderse como un caso fortuito, ni resultado de una “integración exitosa” del sector ejidal a las reformas neoliberales, sino parte de un largo proceso histórico que ha hecho de esta región un espacio de experimentación clave en las políticas y proyectos de agricultura comercial en México. Por otro lado, sostengo que el sector ejidal se ha beneficiado de las protecciones gubernamentales que históricamente han sido canalizadas a las regiones consideradas como de agricultura comercial; sin embargo, muestro que ello no refleja su óptima integración al mercado neoliberal, ya que los productores han preservado su participación a fuerza de negociaciones políticas, estrategias de organización empresarial y formación de nuevos conocimientos que no han sido un garante para asegurar el desempeño de las actividades agrícolas y productivas.

El origen y el desarrollo de las empresas encargadas de la producción-comercialización maicera en La Barca se explica con base en el proceso de formación de AGROBASA y las políticas implementadas con el surgimiento de ASERCA, las cuales fomentaron la paulatina incorporación de agentes privados a los mercados agrícolas a través de la constitución de organizaciones comerciales. Sostengo que la formación de las empresas locales surge como una estrategia de inclusión por parte del sector ejidal que adquirió en la práctica diversos matices e inconsistencias, ya que sólo un reducido grupo de familias y actores de la región han logrado crear centros de gestión comercial, dado que cuentan con los recursos económicos, políticos y financieros para constituirse como figuras asociativas. A la vez, se han convertido en los intermediarios productivos y financieros del resto de los agricultores para que éstos logren la habilitación de las tierras, la adquisición de insumos y la

comercialización del grano. Todo ello, en un contexto marcado por negociaciones y disputas para adquirir las mayores ganancias económicas a través de la gestión de recursos gubernamentales y proyectos de innovación tecnológica para incrementar los rendimientos de producción.

Así mismo, argumento que la inclusión del sector ejidal en las políticas de agricultura comercial se ha logrado a costa de su adecuación a los programas gubernamentales de contratación de precios en los mercados internacionales. Estos esquemas comprometen a los agricultores para que canalicen sus cosechas a las agroempresas locales reconocidas por ASERCA, pero sin garantizar el precio al que será vendido el grano sino hasta el momento final de la comercialización. Por ende los productores reclaman la pérdida de seguridad y de protección que antes brindaban las instancias estatales y critican la desinformación generada por las agroempresas ya que son éstas las que realizan la contratación de los precios en la Bolsa de Chicago, a través de ASERCA. El sector ejidal de La Barca participa activamente en las dinámicas del mercado neoliberal a costa de involucrarse en una constante competencia marcada por las estrategias y las negociaciones con las organizaciones empresariales e instancias gubernamentales, en cuyas relaciones se define la posibilidad de adquirir numerosas ganancias o continuar con un ciclo ininterrumpido de pérdidas.

VI. ORGANIZACIÓN DE LA TESIS

El capítulo I describe las características espacio-temporales de la zona de estudio, por medio de una explicación de las condiciones históricas y geográficas que han influido en la conformación de La Barca como una región de mercado agrícola. A través de datos estadísticos, documentos, entrevistas y una revisión bibliográfica de las principales investigaciones históricas y antropológicas sobre la Ciénega de Chapala, explico la trayectoria de producción y comercialización de bienes agrícolas que caracteriza a la región, subrayando la coyuntura que provocó el proceso de reconversión del cultivo de sorgo al maíz.

El capítulo II describe el escenario de cambios institucionales que caracterizaron el paso a la neoliberalización del campo; tomando como referente las políticas instrumentadas en la década de 1980 que marcaron la reestructuración del sistema agroalimentario nacional y en el caso de La Barca, la conformación de nuevas estrategias de organización productiva. Este capítulo tiene como objetivo hacer una lectura comparativa de las instancias gubernamentales, programas y líneas de acción que fueron modificados en el marco de las políticas neoliberales para identificar los cambios y continuidades en los mecanismos empleados por los productores para la obtención del crédito, el aseguramiento, la asistencia técnica, el acopio, la comercialización y la distribución final del grano.

El capítulo III inicia describiendo el origen de las agroempresas maiceras de La Barca, a partir de entrevistas y documentos hemerográficos que narran el proceso de formación de AGROBASA. Posteriormente se explica el auge de las organizaciones económicas en la región, destacando las funciones que éstas desempeñan en el financiamiento y comercialización del grano, a través de los trámites y acuerdos que se realizan a lo largo del ciclo de cultivo. Todo ello con el objetivo de mostrar las relaciones que se generan entre los productores ejidales y los sectores empresariales, las estrategias para lograr una buena cosecha y los factores que influyen para la adquisición de ganancias o en su defecto, las situaciones que conducen a la pérdida y endeudamiento.

El capítulo IV estudia las políticas de precios que han sido implementadas en el maíz desde el surgimiento de ASERCA con el fin de comprender el desarrollo de los programas instrumentados por dicha instancia en la región. El análisis se basa en la lectura de leyes y reglas operativas, junto con entrevistas y registros etnográficos que ponen de manifiesto las formas como operan, explican y definen en el contexto local tanto los reglamentos oficiales como las pautas de los mercados internacionales. Se describen las características de los actuales esquemas de asignación de precios basados en la firma de contratos de compra-venta y coberturas en la Bolsa de Chicago, así como las confrontaciones y negociaciones donde participan los productores ejidales para exigir al Estado bonificaciones extras por el maíz que comercializan.

CAPÍTULO I

LA BARCA: UNA REGIÓN DE AGRICULTURA COMERCIAL



I.I LA CONSTRUCCIÓN DE UNA PERSPECTIVA REGIONAL

Este capítulo toma como punto de partida una perspectiva regional dado que las dinámicas de producción y comercialización maicera que surgieron en La Barca desde la década de 1990 con la reconversión al cultivo del grano, son resultado –en primera instancia– de diversos factores espacio-temporales que han hecho de esta zona una de las principales regiones de la agricultura comercial en México y por lo cual en el paso hacia la neoliberalización del campo, se convirtió en un espacio privilegiado por el Estado para el desarrollo de actividades agroempresariales basadas en la producción comercial del maíz. El enfoque regional permite analizar las características de la zona que han influido para que actualmente los productores ejidales de La Barca mantengan una participación activa en las dinámicas de mercado maicero. Y así mismo, en términos etnográficos, contribuye a estudiar los escenarios locales desde una mirada abierta a las trayectorias físicas, acontecimientos, eventos y flujos de información que se generan entre los distintos actores sociales y latitudes geográficas que componen las actuales prácticas del mercado de maíz.

El concepto de región es una herramienta heurística que permite asociar, jerarquizar y delimitar los elementos geográficos, sociales e históricos que dotan de forma y contenido a los procesos de cambio y continuidad. Retomando la cita que emplea Boehm de Van Young podemos decir que “las regiones son hipótesis por comprobar, más que hechos asumidos” (Boehm, 1997: 26) ya que su propia capacidad explicativa depende de los límites y extensiones tanto de la problemática de análisis, de la mirada etnográfica y de la interpretación que hacemos de la realidad social. Al respecto, De la Peña afirma que si bien los enfoques regionales han sido retomados y definidos por una diversidad de disciplinas, fueron los estudios antropológicos –a través de investigaciones empíricas– los que pusieron de manifiesto que las regiones no son categorías *a priori* depositarias de la acción, sino constructos sociales, cuyo contenido se modifica por las circunstancias espacio-temporales particulares (1981; 1999) pues aún frente a la emergencia de fenómenos como la globalización o apertura del “sistema mundial”, para la ciencia antropológica “las regiones siguen siendo una herramienta privilegiada en la comprensión del cambio

social” ya que permiten observar la capacidad de apropiación y redefinición que tienen los actores sociales para enfrentar las “fuerzas globales” y no ser “víctimas pasivas de un destino inexorable” (1999: 39).

En este mismo sentido, resulta importante rescatar lo que Roseberry denomina como “el problema de la perspectiva regional”, cuyo principal riesgo lo encuentra en una práctica antropológica que se aleje de las interacciones cotidianas y de los terrenos locales. El autor ubica en el contexto de la Segunda Guerra Mundial, el creciente énfasis en las ciencias sociales por “cuestionar los viejos métodos y supuestos” que conformaban a la disciplina antropológica; entre ellos, el estudio de pueblos o culturas particulares como si éstas fueran sociedades aisladas, autárquicas o “autodeterminadas”. Roseberry sostiene que el auge de las teorías sobre «el sistema mundo», produjeron un estado de “crisis” en los estudios campesinos; ya que los actores rurales quedaban velados en un marco analítico que sólo reconoce la existencia de centros económicos mundiales y una condición dependiente por parte de la periferia y la semiperiferia. Por ello, al igual que De la Peña, asegura que a través del acercamiento etnográfico se logra distinguir que existen muchos aspectos de la vida económica, social y cultural de los pueblos que difícilmente podrían ser explicados en relación al «centro», pues si bien “es necesario percibir a los campesinos como parte de un mundo más vasto, [...] explicarlo todo en términos de las necesidades o dinámicas del centro capitalista o del sistema en su conjunto es profundamente funcionalista y reductivo” (Roseberry, 1991:198).

De manera tal que nuestra atención debe orientarse necesariamente hacia los espacios particulares cuyas configuraciones son únicas, pero también se reconoce que esas “configuraciones únicas” no existen aisladamente sino en una relación necesaria con otros ámbitos (Roseberry, 1998: 93). El enfoque regional recupera la capacidad de acción que tienen los sujetos en relación con los procesos sociales, conjunto de instituciones, fuerzas políticas e ideológicas de mayor escala. Es una alternativa para analizar los procesos sociales y las prácticas de la vida cotidiana, entendiendo las situaciones, instituciones y redes “aparentemente externas” como elementos estructurales internos que se ponen en juego en el ámbito local (Roseberry, 1998:93) lo cual significa que las regiones se definen por relaciones y “tejidos” que no

necesariamente se delimitan por localidades particulares, a pesar de que éstas ocupan una posición clave dado que los sujetos actúan desde el ámbito local pero a través de acciones que lo trascienden (Roseberry, 1998: 93).

En el estudio que realiza Roseberry sobre los mercados de comercialización cafetalera, pone especial énfasis en construir una perspectiva sincrónica que analice el alcance social, económico y político de los anteriores periodos en las relaciones sociales presentes. Todo ello, a partir de un ejercicio de comprensión histórica que incita a “concentrarnos en las relaciones que trascienden las fronteras espaciales, que toma la situación social aparentemente externa para convertirla en interna”, pero sobre todo, aprendiendo a distinguir “qué elementos de la situación local deben ser entendidos en términos de relaciones locales y cuáles en términos de fuerzas mayores” (Roseberry, 1991:169) ya sean históricas o geográficas. Recuperando los postulados anteriores, resulta de nodal importancia hacer una descripción analítica de los elementos espacio-temporales que definen a la región maicera La Barca, comenzando con las características actuales de la zona de estudio y posteriormente las circunstancias históricas que han hecho de este espacio una región comercial de mercado agrícola.

I.II LA BARCA: CARACTERÍSTICAS ACTUALES DE UNA REGIÓN COMERCIAL AGRÍCOLA.

El municipio de La Barca se localiza en la zona Ciénega de Jalisco que forma parte de la región hidrológica de la subcuenca Bajío Lerma, limítrofe con el estado de Michoacán, correspondiente a la desembocadura del río Lerma en el Lago de Chapala (López Taylor, 1999: 62-62). La extensión total de La Barca es de 37,948 hectáreas que corresponden al 0.58% de la superficie total del estado de Jalisco; dato que adquiere relevancia si consideramos que desde la década de 1990 y hasta el año 2009 ha sido uno de los municipios con mayor producción de maíz en la entidad federativa. La Barca colinda al norte con Atotonilco el Alto; al noreste con Ayotlán, al oeste con Ocotlán, al sureste con Jamay y finalmente, en el lado sur con el estado de

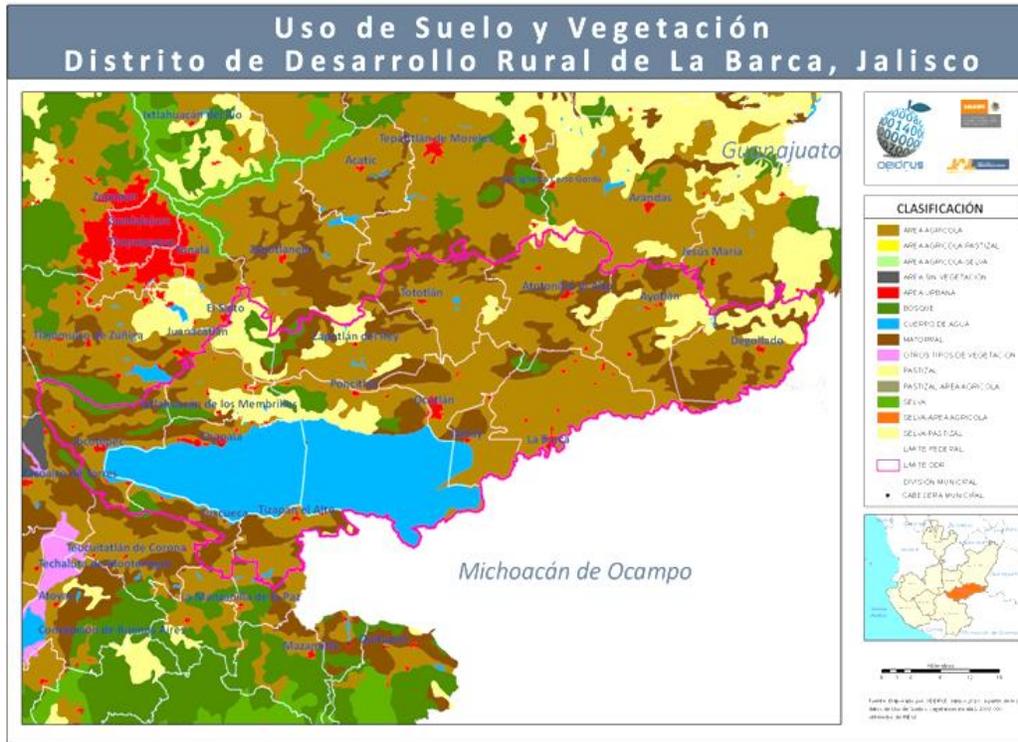
Michoacán. El municipio está formado mayoritariamente por tierras planas que abarcan el 92% de su territorio, característica que ha sido clave para facilitar la producción agrícola basada en el empleo de maquinaria.

El resto de la superficie se compone de zonas semiplanas y accidentadas ubicadas en el límite norte, donde se localizan los cerros El Tarengo y La Manga, así como las mesas La Guitarra y la Colorada, junto con otras elevaciones conocidas como La Peña el Caballo, Peña Rayada y Peña La Virgen. En cuanto a las características hidrológicas, el municipio de La Barca cuenta con las presas La Arcina, Don Ramón, El Limón, Cuisillo, Palo Dulce, La Calzada, Nogales y Grande de Calito, las cuales se abastecen de la cuenca Lerma-Chapala-Santiago y la subcuenca Atotonilco-Turio. Así mismo, en el municipio se ubican los arrollos temporales El Rincón, Paso Blanco, Canales, Tarengo, Colorado y Santa Rita, junto con el arrollo permanente El Moreño.

Según los datos del II Censo de Población y Vivienda 2005, la cabecera municipal de La Barca –que lleva el mismo nombre– está compuesta de 32,868 habitantes, que representan el 54.79% de los hombres y mujeres totales que radican en el municipio (59,990 hab). El resto de los habitantes se ubican en 74 localidades, de las cuales, aquellas que tienen mayor población son los siguientes ejidos: Portezuelo (2,529 hab), San Antonio de Rivas (2,090 hab), San José Casas Caídas (2,061 hab), El Tarengo (1,839 hab), Zalamea (1,554 hab), San Francisco de Rivas (1,300 hab), Loreto (1,214 hab), San José de las Moras (1,169 hab) y La Paz de Ordaz (1,161 hab).

La amplia concentración demográfica en la cabecera municipal, junto con los indicadores del INEGI –donde se muestran que el 98% de los habitantes del municipio cuentan con servicio de drenaje, electricidad, piso de cemento, madera o mosaico (2005)– son características que de acuerdo a los criterios del Consejo Nacional de Población y Vivienda (CONAPO), definen al municipio como “urbano”. Sin embargo, la mayor superficie de la entidad (31,539 has) es empleada con fines agrícolas cubriendo el 83.1%, mientras que el 12.5 % está dedicado a la actividad pecuaria (4,777 has), el 2.3% es de uso forestal (900 has) y finalmente, el 1.9% (732

has) se emplea para el uso urbano. El principal régimen de propiedad es de carácter ejidal con una extensión del 75% (28,459 has), mientras que el 25% restante es propiedad privada (9,489 has) (SEIJAL, 2010).



Mapa I.I Municipios que componen el Distrito de Desarrollo Rural La

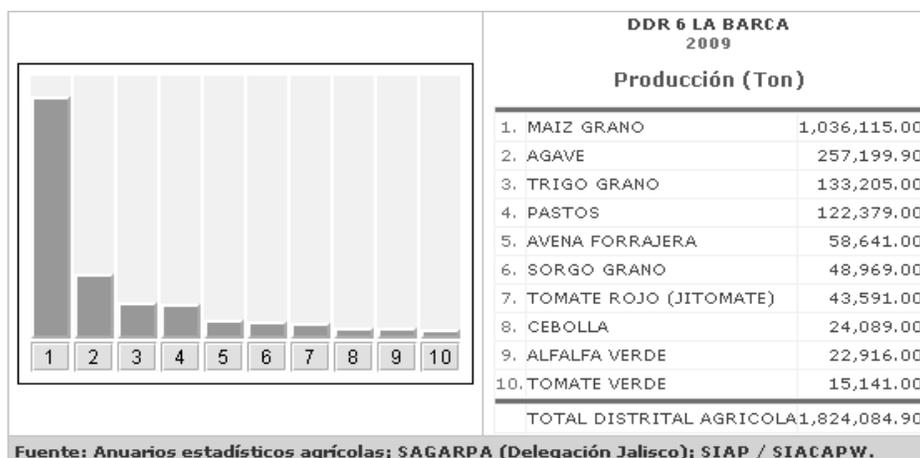
En la ciudad de La Barca se ubica la cabecera del Distrito de Desarrollo Rural 06 –uno de los ocho Distritos en los que se divide el estado– el cual concentra los 15 municipios siguientes: Atotonilco el Alto, Ayotlán, Chapala, Degollado, Ixtlahuacán, Jamay, Jocotepec, Juanacatlán, Ocotlán, Poncitlán, Tizapan el Alto, Tototlán, Tuxcueca, Zapotlán del Rey y La Barca (Mapa I.I). En la actualidad el DDR 06 La Barca se caracteriza por obtener la mayor producción maicera en Jalisco, aportando en el año 2009 la cantidad de 1, 036, 115 toneladas de grano, que representa el 40% del total que se genera en el estado. Los resultados agrícolas nacionales del mismo año, registran a Jalisco como la segunda entidad federativa con mayor producción de maíz 12.6%, después de Sinaloa 25.9%, quedando en los siguientes lugares el estado de México 6.5%, Chiapas 6.0% y Michoacán 5.8% (Tabla I).

TABLA I. RESULTADOS DE PRODUCCIÓN MAICERA 2009 (DDR 06 Y PRINCIPALES ESTADOS)						
LUGAR	Sup. Sembrada (Ha)	Sup. Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)	PMR (\$/Ton)	Valor Producción (Miles de Pesos)
AMECA	97,729.14	96,144.14	461,090.01	4.80	2,533.31	1,168,084.5
CIUDAD GUZMAN	97,246.00	86,916.40	317,065.52	3.65	2,674.84	848,099.03
COLOTLAN	3,434.75	2,964.75	1,841.70	0.62	3,361.79	6,191.40
EL GRULLO	33,803.65	28,460.35	104,798.86	3.68	2,700.53	283,012.01
LA BARCA	146,378.00	145,686.00	1,036,115.00	7.11	2,691.48	2,788,685.65
LAGOS DE MORENO	138,130.00	85,809.55	210,788.34	2.46	2,168.29	457,050.73
TOMATLAN	14,033.00	12,879.00	34,781.00	2.70	2,734.24	95,099.56
ZAPOPAN	76,080.20	73,827.20	376,575.30	5.10	2,612.83	983,926.65
JALISCO	606,834.74	532,687.39	2,543,055.73	4.77	2,607.16	6,630,149.61
SINALOA	566,356.33	536,639.83	5,236,719.74	9.76	2,687.25	14,072,353.40
MEXICO	566,437.11	540,204.11	1,316,201.80	2.44	3,073.11	4,044,831.14
CHIAPAS	686,266.06	684,576.27	1,218,455.51	1.78	3,042.06	3,706,618.39
MICHOACAN	477,473.75	355,787.48	1,182,457.59	3.32	2,678.23	3,166,893.02
PAIS	7,726,109.60	6,223,046.54	20,142,815.76	3.24	2,802.05	56,441,235.19
Información OEIDRUS, Jalisco. SIACON, SAGARPA 2010.						

Si bien el maíz es el único cultivo que se produce en el total de los estados del país, los datos reflejan una polarización productiva ya que aproximadamente el 50% del grano se obtiene en las entidades federativas antes mencionadas; mientras que en el interior de Jalisco se observa este mismo fenómeno, pues sólo el DDR 06 aporta casi la mitad de la producción estatal. La posición predominante de La Barca se explica, tal como lo muestran las investigaciones realizadas por el Centro Regional Universitario Occidente (CRUOC) de la Universidad Autónoma de Chapingo, por el

hecho de que ésta región ha sido receptora de programas y proyectos de innovación tecnológica, basados en “el aprovechamiento intensivo de los recursos naturales y el uso de insumos de síntesis química, los cuales se han manifestado como potencializadores de los altos rendimientos” (Mendoza, 2009:19) en condiciones ambientales favorables.

Sin embargo, los estudios señalan que esta región es también el área con mayor declinación de fertilidad y reducción del contenido de materia orgánica en el estado de Jalisco, lo cual indica que el desarrollo tecnológico y productivo se ha logrado a costa de la degradación y contaminación de los suelos (Mendoza, 2009:19). Por otra parte, en el Distrito de La Barca podemos observar que junto con la producción intensiva del maíz, otros de los cultivos cíclicos que se producen –aunque en menor medida– son el trigo, el garbanzo, el cártamo y la avena, principalmente durante el ciclo Otoño-Invierno en las zonas de riego; mientras que en el ciclo Primavera-Verano, después del maíz, se cultiva sorgo, jitomate y chile verde. Además, los cultivos perennes que se obtienen en la región son principalmente el agave, el alfalfa y pasto forrajero (SEIJAL, SAGARPA 2010) (Gráfica I.I).



Gráfica I.I Producción por Toneladas del DDR 06 La Barca

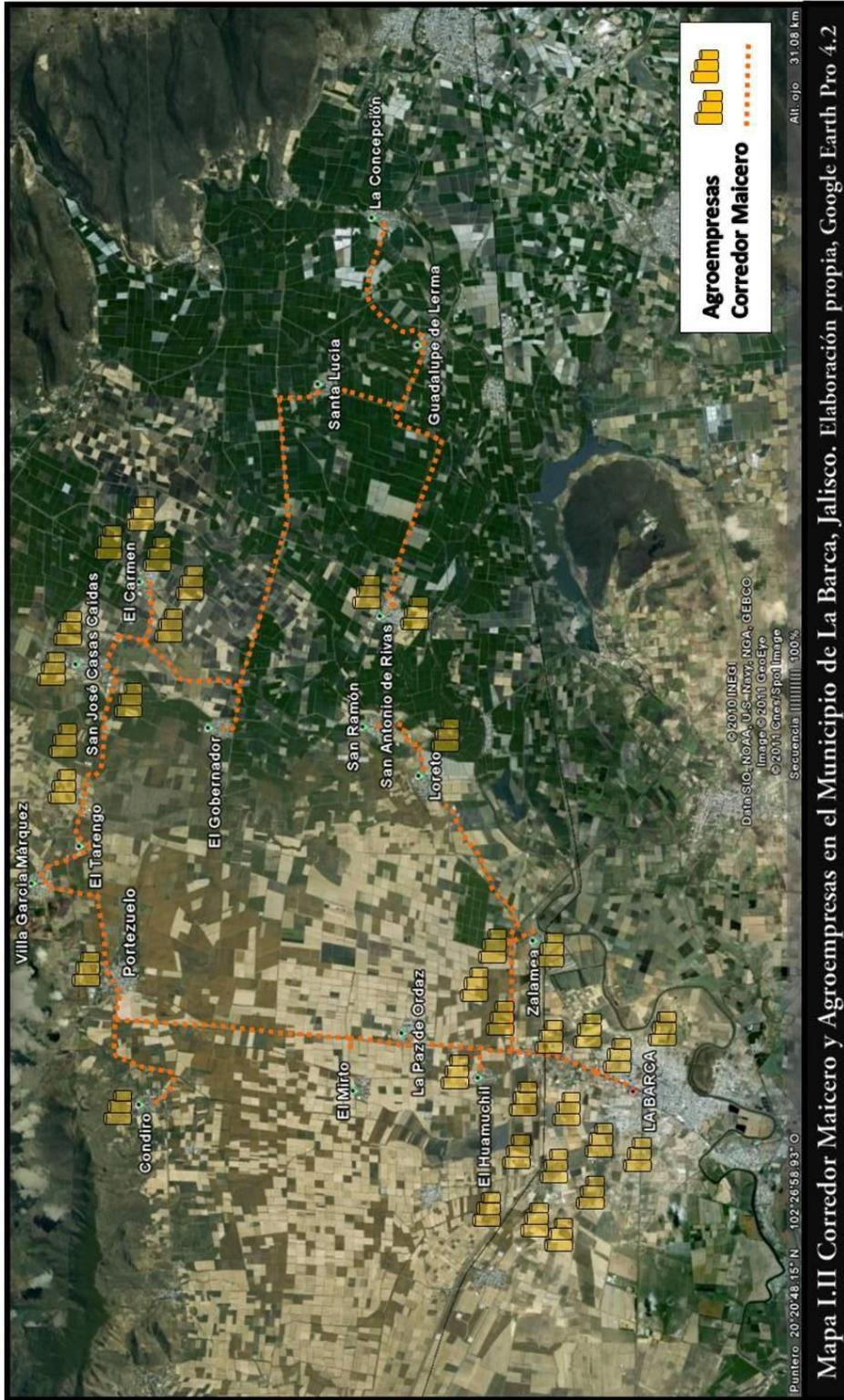
Actualmente en el DDR 06 se localizan 170 empresas dedicadas a la comercialización del maíz, de las cuales 45 están ubicadas en el municipio La Barca, empezando por la cabecera municipal donde se localizan 21 de ellas, mientras que el resto forman parte del corredor que se extiende desde el Huamuchil, La Paz de Ordaz, Cónديو, Portezuelo, San José casas Caídas, El Carmen, San Antonio de

Rivas, Loreto, hasta llegar a Zalamea (Mapa I.II). Dichas empresas están avaladas y reconocidas por ASERCA como “centros de acopio” maicero y cuentan con una infraestructura que se compone principalmente de silos y bodegas, mientras que en menor medida se ubican patios al aire libre (Tabla II). La capacidad de almacenamiento oscila entre las 1,500 y 90, 000 toneladas de grano en cada caso, cubriendo todas ellas un total de 677,000 toneladas. Según los datos estimados de ASERCA, estas cifras marcan el máximo de producción maicera que es posible obtener en el municipio durante un buen año de cosecha, aun cuando en términos reales exceden la producción obtenida. Como se observa en el ciclo agrícola 2009, en el municipio se logró una producción de 188, 549 toneladas de maíz (OEIDRIUS, 2010), cubriendo menos del 50% de la capacidad con que cuentan las agroempresas.

TABLA II CENTROS DE ACOPIO DE LAS AGROEMPRESAS MACIERAS RECONOCIDOS POR ASERCA, EN LA BARCA, JALISCO				
	NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA	UBICACIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO	CAPACIDAD TONS.	INFRAESTRUC- TURA
1	AGROINDUSTRIAS LA BARCA S.A. DE C.V. (GRUPO KASTO)	ZALAMEA	60,000	SILOS
2	HARINERA GUADALUPE S.A DE C.V.	LA BARCA	35,000	SILOS
3	HACIENDA DEL CARMEN SPR DE RL	PORTEZUELO	10,000	SILOS
4	HACIENDA DEL CARMEN SPR DE RL	EL CARMEN	50,000	BODEGAS
5	HACIENDA DEL CARMEN SPR DE RL	LA ESTACIÓN	6,000	BODEGAS
6	HACIENDA DEL CARMEN SPR DE RL	LA BARCA	43,500	SILOS
7	LOS 16 HERMANOS S.P.R. DE R.L.	SAN JOSÉ CASA CAÍDAS	23,000	BODEGA
8	CREAMOS SPR DE RL	LA BARCA	30,000	BODEGA
9	MOLINO GRANDE SA DE CV	LA BARCA	18,000	SILOS
10	FORRAJES EL PALMITO SA DE CV	LA BARCA	90,000	BODEGAS
11	PAGO S.A. DE C.V (LAS CUATAS)	LA BARCA	30,000	BODEGA
12	GRANOS Y AGROQUIMICOS HERNANDEZ S.A. DE C.V.	SAN ANTONIO DE RIVAS	5,000	BODEGA
13	GRANOS Y AGROQUIMICOS HERNANDEZ S.A. DE C.V.	SAN ANTONIO DE RIVAS	7,000	BODEGA
14	GRANOS Y AGROQUIMICOS HERNANDEZ S.A. DE C.V.	PORTEZUELO	8,500	BODEGA
15	GRANOS Y AGROQUIMICOS HERNANDEZ S.A. DE C.V.	LA BARCA	27,000	SILOS
16	TORRES AGRICOLA SPR DE RL	SAN JOSÉ CASAS CAÍDAS-PORTEZUELO	14,000	SILOS BODEGAS
17	CORPORATIVO FEGUSA S.A. DE C.V.	EL CARMEN		BODEGA

Capítulo I. La Barca: una región de agricultura comercial

			30,000	
18	EL BARATILLO DE LOS PEREZ SPR DE RL	LORETO	16,500	BODEGA
19	NUTRIMENTOS ALBA SA DE CV	LA BARCA-GUADALAJARA	30,000	SILOS
20	COMERCIALIZADORA DE GRANOS Y SEMILLAS LA BARCA SA DE CV	GUADALUPE DE LERMA	10,000	PATIO
21	AGROPECUARIA TRIGON S.A. DE C.V.	ZALAMEA	13,000	SILOS
22	AVICAMPO S.P.R. DE R.L. DE C.V.	LA BARCA-ATOTONILCO	12,000	SILOS
23	BALL CASTRO AGRICULTORES S.P.R. DE R.L.	EL CARMEN	1,500C	SILOS
24	MARIA DEL CARMEN DE MIGUEL VARELA	LA BARCA	10,500	BODEGA
25	GRANOS EL PARAISO S.P.R. DE R.L.	LA BARCA	4,500	PATIO
26	COMERCIALIZADORA SEGRAVI S.P.R. DE R.L.	ZALAMEA	3,000	BODEGA
27	HARINERA DE ATOTONILCO SA DE CV	SAN JOSÉ CASAS CAÍDAS	8,000	BODEGA
28	VALLES DE CARMEN S.P.R. DE R.L.	EL CARMEN	10,000	BODEGA
29	COMERCIALIZADORA VALDIVIA S.P.R. DE R.L.	CÓNDIRO-CANALES	10,000	PATIO
30	COMERCIALIZADORA VALDIVIA S.P.R. DE R.L.	CÓNDIRO-CANALES	1,500	PATIO
31	PORCICOLA DEL CARMEN S.P.R. DE R.L.	EL CARMEN	1,500	PATIO
32	AGROQUÍMICOS TEX L. OCCIDENTAL S.P.R. DE R.L.	LA BARCA	5,000	BODEGA
33	IRMA ARACELI ESTRADA ESPINOZA	LA BARCA	3,000	BODEGA
34	COMERCIALIZADORA AGRÍCOLA VALENZUELA S.A. DE C.V.	ZALAMEA	6,000	PATIO
35	EL REFUGIO DE LA BARCA S.A. DE C.V.	LA BARCA-LA ESTACIÓN	3,000	SILO
36	LOBO CHICO S.P.R. DE R.L.	SAN ANTONIO DE RIVAS	20,000	BODEGA
37	ÁNGEL HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ	LA BARCA	2,000	PATIO
38	RAMÓN GARCÍA AVIÑA	LA BARCA	3,000	PATIO
39	PORCICOLA LOS OCALES S.A. DE C.V.	LA BARCA-LA ESTACIÓN	3,000	BODEGA
40	AGROFERRETERA DE MÉXICO S.A. DE C.V.	LA BARCA	4,000	BODEGA
41	AGROFERRETERA DE MÉXICO S.A. DE C.V.	SAN ANTONIO DE RIVAS	20,000	BODEGA
42	AGROFERRETERA DE MÉXICO S.A. DE C.V.	LA ESTACIÓN	2,000	BODEGA
43	EL PARGOSOL SA DE CV	GUADALUPE DE LERMA	5,000	BODEGA
44	CORPORATIVO PEGUSA SA DE CV	LA BARCA	30,000	SILOS BODEGAS
45	LA MOREÑA DE LA CIÉNEGA SPR DE RL	CÓNDIRO	3,000	BODEGA
		TOTAL:	677,000 TONS	
ELABORACIÓN PROPIA. INFORMACIÓN OBTENIDA DDR 06 LA BARCA, SAGARPA. 2009				



I.III EL EJIDO ZALAMEA: PUNTA DEL CORREDOR MAICERO

El Ejido Zalamea se ubica en un punto estratégico del corredor maicero donde confluyen las principales localidades productoras de grano y empresas comercializadoras de la región. Sin embargo, al interior del corredor se ubican dos principales zonas que se distinguen por sus modalidades de cultivo y posibilidades de riego. La primera de ellas, ubicadas en el trayecto que va del Huamuchil hasta Cóndiri, son localidades que no tienen riego y sólo practican la agricultura de temporal. La segunda zona, ubicada en la parte oriente, comprende a los ejidos que van de La Concepción a Zalamea y de Santa Lucía a Portezuelo, todos ellos poblados que cuentan con parcelas de riego, abastecidas principalmente a través de canales y equipos de bombeo que surten el agua del Río Lerma. La modalidad hídrica que es empleada en esta zona para la producción maicera se denomina “Punta de Riego” más temporal, cuya principal característica es la aplicación de uno a tres riegos, ya sea durante la siembra para la germinación de la semilla y/o como “auxilio” posterior, en caso de que haya un mal temporal de lluvias y el productor cuente con los recursos económicos para invertir en el empleo del agua.

Cabe mencionar que la mayor parte de las parcelas con riego también tienen acondicionado el terreno mediante la nivelación del suelo, servicio ofrecido por las agroempresas locales que consiste en modificar el relieve natural con instrumentos mecánicos que son adaptados a los tractores para uniformizar el suelo y facilitar con ello tanto el establecimiento del cultivo como el manejo de agua. Por otra parte, la principal técnica de cultivo que comenzó a emplearse en la región aproximadamente desde hace una década, fue la denominada “cero labranza” o “labranza de conservación”, la cual consiste en mantener el rastrojo del ciclo de cultivo anterior, a fin de guardar la humedad que hay debajo de la capa compuesta por los restos de cosecha y lograr de este modo, una germinación óptima de la semilla que además ayuda a evitar la erosión de los suelos (IR, 11/09). Sin embargo, dado que la venta del rastrojo ha sido una práctica generalizada en la región para abastecer del producto a las zonas ganaderas de los Altos de Jalisco, hay agricultores que prefieren continuar

con la técnica de barbecho y rastreo, a fin de obtener una ganancia extra por la comercialización del rastrojo.

A pesar de que existen rasgos generales en las modalidades y técnicas de cultivo empleadas en la región, éstas varían en cada caso dependiendo de las características físicas de las parcelas –su cercanía con los abastecimientos hídricos, escurrideros, lomas, pendientes o embalses– y de los recursos que disponen los productores para abastecer de agua e implementar tecnología. Al respecto un empresario afirmaba que “cada ejidatario es especialista en su tierra” (GA, 01/10) ya que todas las parcelas son diferentes y son ellos los que tienen el conocimiento y experiencia sobre las modalidades de cultivo, tipos de insumos y tecnología que puede permitir una mejor producción, cuidado del suelo y abaratamiento de los costos. Más aún se observa que al interior de los ejidos existen características y acuerdos particulares que influyen en las modalidades de cultivo y decisiones que toman los agricultores, tal como sucede en Zalamea, pues si bien es uno de los poblados que tienen capacidad de riego, éste sólo se aplica a uno de los predios agrícolas del ejido y con porciones diferenciadas.

Según la información obtenida, Zalamea tiene un total de 1,554 habitantes de los cuales 76 son ejidatarios y 28 posesionarios. La localidad cuenta con 879 has de las cuales 827 has son tierras de uso agrícola divididas en 275 parcelas, mientras que las 16 hectáreas restantes son de asentamiento humano en el que se registran 114 solares. Así mismo, las tierras de cultivo se dividen en dos principales predios. El primero de ellos denominado el Chicol, está compuesto de 366 hectáreas con posibilidades de riego, mientras que el segundo predio denominado el Capón cuenta con 461 hectáreas que carecen del suministro de agua. Sin embargo, la capacidad que tiene el ejido para abastecer de líquido es aproximadamente de 200 hectáreas, de modo que por acuerdo de la Asamblea hay una distribución anual para emplear el riego que depende del ciclo y tipo de cultivo. En el predio El Chicol, durante el ciclo Otoño/Invierno, la mitad de las parcelas tiene agua para producir trigo –cuyo cultivo se logra con tres o cuatro riegos– y el resto cuenta con la posibilidad de sembrar garbanzo, ya que sólo se requiere de un riego. En el ciclo Primavera/Verano se distribuye el líquido entre el

total de las parcelas que componen el predio pero sólo en caso de que se necesite riego de auxilio ante situaciones climáticas adversas como la escasez de lluvias.

En el caso de un productor de Zalamea que tiene dos hectáreas y media en el Potrero El Chicol, decidió cultivar trigo en el ciclo O/I 2008-2009 ya que tuvo agua disponible en su parcela para aplicar cuatro riegos. En el siguiente ciclo O/I 2009-2010, cultivó garbanzo ya que había empleado una mayor cantidad de agua en el ciclo anterior. Sin embargo, otros productores que tienen riego para cultivar trigo en el ciclo O/I deciden rentar la tierra. Esta práctica se realiza por medio de acuerdos orales y negociaciones entre productores o familiares del mismo ejido, cuyo principal motivo es “no arriesgarse” a una mala temporada y asegurar un monto por la renta de la parcela, hasta llegado el cultivo del maíz donde siempre se espera adquirir una mayor ganancia económica. Un ejidatario de la localidad asegura:

[...] algunos que tienen tierra, cuando les toca agua las rentan. Les resulta conveniente [rentar la tierra en O/I] porque hay gente que no tiene maquinaria; van a pagar agua, van a pagar fertilizante, van a pagar semilla, que les siembre y es mucho costo. Hay mucha gente que no la siembra para el trigo porque por mucho, da 6 toneladas por hectárea, no puede dar más. Entonces es mucho lo que se mete de costo y es poco lo que da de semilla. En el maíz sí se prefiere, pero en el trigo no. Casi todos la utilizan [la tierra] en Primavera/Verano pero en el trigo no. Yo siembro porque tengo maquinaria y tengo camión para acarrear... si no yo no sembraba trigo. En realidad es mucho costo lo que se mete, y por eso mejor algunos rentan la que tienen. Todavía en el maíz se hace el esfuerzo porque da un poquito más.

JA, 12/09

De este modo podemos observar, a partir del caso de Zalamea, que existen una serie de condiciones y circunstancias al interior de las localidades que definen las formas de organización, las modalidades de cultivo y el empleo estratégico de los recursos naturales para llevar a cabo las actividades agrícolas. Más aún el corredor maicero cuenta con una infraestructura en sistemas hidráulicos, vías de comunicación ferroviaria, carreteras y caminos saca-cosechas, en la que se distingue una región que históricamente se ha dedicado a la agricultura comercial. A fin de reconocer el territorio de Zalamea, si comenzamos un recorrido por el Ejido, se observa, en el

costado oriente, el casco de la hacienda que lleva el mismo nombre del poblado y es recordada por los más viejos como una huella de épocas pasadas cuando se trabajaban las tierras de cultivo a través de la mediería y el peonaje.

El mismo costado oriente del ejido lo recorre el río Lerma, uno de los afluentes fluviales más caudalosos y ahora con mayor contaminación del centro del país. Este río nace en el Estado de México para dirigirse hacia Querétaro, Michoacán, Guanajuato y Jalisco donde transita por Zalamea y la ciudad de La Barca, hasta llegar al Lago de Chapala, posteriormente adquiere el nombre de Río Santiago y continúa su trayecto por el estado de Nayarit para desembocar en el Océano Pacífico. El río Lerma marca la división territorial entre las tierras jaliscienses y michoacanas, además de ser uno de los principales afluentes que abastece de agua al corredor maicero.

Así mismo, en el ejido se ubica el puente ferroviario que permite el cruce del tren por el río Lerma para transitar a la ciudad de La Barca. Las vías dividen el núcleo poblacional de Zalamea en dos secciones que son claramente reconocidas, ya que la primera de ellas –ubicada en el sur– se mantiene bajo la figura de propiedad ejidal y la segunda, ubicada en el norte, se convirtió en propiedad privada en el año de 1999 por medio de la adquisición del dominio pleno. El paso de Ferrocarriles Mexicanos, consorcio que funciona desde 1998 como empresa privada ante el desmantelamiento del sistema ferroviario público, constituye para las empresas comercializadoras de la región el principal medio para trasladar el grano a las zonas de consumo, por el cual se mantiene el contacto comercial con las ciudades de Guadalajara y México, al igual que con los estados de Guanajuato, Sonora y Sinaloa. Hace treinta y cinco años el tren era empleado por los pobladores de Zalamea para llegar a las ciudades de La Barca, Ocotlán, Guadalajara y México, pero además persiste en la tradición oral la narrativa que relata cómo Porfirio Díaz llegaba por este medio a la Hacienda Zalamea para visitar a la familia del Sr. Amado M. Rivas, el último gobernador de Jalisco durante el porfiriato, que fue dueño de las tierras de la localidad hasta llegado el reparto agrario.

El costado poniente del ejido colinda con la carretera local –construida durante el periodo salinista– que conectan a la ciudad de La Barca con Zalamea,

Loreto, San Ramón, San Antonio de Rivas y Guadalupe de Lerma. También el ejido se intersecta por los caminos sacacosechas que cruzan las tierras de cultivo de San Ramón, El Gobernador, Santa Rita, El Carmen, San José Casas Caídas y Portezuelo; éstas últimas, localidades a las que es posible acceder por medio de la carretera estatal La Barca-Atotonilco. Finalmente, Zalamea se ubica al costado noreste de la Autopista México-Guadalajara en el entronque con La Barca. Para llegar a las tierras de cultivo de los potreros el Chicol y el Capón es necesario atravesar el puente estatal que cruza la autopista, mientras que viajando por carretera se observa a simple vista el ejido, donde destaca la infraestructura compuesta por un grupo de silos que en la parte superior llevan inscrito “G.Kasto” (Mapa I.III).

La infraestructura que circunscriben a Zalamea es un capital aprovechado por los productores y empresarios de la región. El sistema de caminos, carreteras y vías de comunicación son rasgos comunes del corredor maicero que han hecho de la región un centro de producción y abastecimiento de granos básicos para la población urbana del centro-occidente del país. Esto se muestra a continuación, a partir de un breve seguimiento de la historia compartida de estos ejidos maiceros, en los que narra el origen de La Barca como un lugar de intersección mercantil con amplios antecedentes en la agricultura comercial.



I.IV EL “CAMINO DE LAS BARCAS”: SU ORIGEN COMO ESPACIO DE INTERSECCIÓN COMERCIAL

Según el cronista José Zuno y los breves “relatos históricos” de “fechas emblemáticas” que actualmente son presentados en documentos oficiales del Ayuntamiento³, la ciudad de La Barca es a partir de 1917 la cabecera del municipio jalisciense que lleva su mismo nombre. Sin embargo, desde la época colonial lo que hoy se conoce como la localidad de La Barca se conformó como un lugar de tránsito comercial entre la ciudad México y la provincia de Michoacán. El primer asentamiento surge ante la imposibilidad de cruzar los afluentes fluviales de la región, por lo que la Real Audiencia ordena la construcción de una “barca” a la orilla del Río Lerma –antes conocido como río Chicahua o río Grande– que permitiera el tránsito de las personas, mercancías y bestias, dando origen al “camino de las barcas” como una ruta que permitía el paso por Zamora y Valladolid hasta llegar a la ciudad de México.

El mismo relato narra que en el año de 1533 la Real Audiencia ofreció a Simón Jorge de Verapaz la licencia para expulsar a las familias de los pueblos indígenas de la región que estaban sujetos a la corona española. El 4 de mayo de 1553 –fecha dedicada a Santa Mónica en el santoral católico– se funda la población que lleva por nombre Santa Mónica de La Barca, asentamiento que fungió desde entonces como entidad político-administrativa⁴ en la habitaron españoles y familias indígenas de Jamay, Ocotlán, Cuitzeo, Poncitlán, Zapotlán del Rey, Tototlán, Tepatitlán, Atotonilco el Alto y Los Ayos (Grande y Chico). El historiador Eric Van Young

³Entre ellos el Plan de Desarrollo Estatal 2001-2009, la Enciclopedia Temática de Jalisco (1992) y la Historia Temática Jalisciense de José Luis Razo. La mayoría de los datos que aparecen a continuación también fueron ubicados en la investigación histórica que realizó López Taylor sobre La Barca (1998) que tiene con fuentes primarias la *Historia de la Provincia de San Nicolás de Tolentino de Michoacán* de Diego de Basalenque, *Memoria de los municipios en Jalisco* (1987), *Descripción y censo general de la intendencia de Guadalupe 1789-1793* (1980).

⁴ Santa Mónica de La Barca de inicio se constituye como pueblo de la Alcaldía Mayor de Poncitlán, hasta que en el siglo XVII se convierte en Alcaldía Mayor. Para finales del siglo XVIII, “aglutinó veinte pueblos, una congregación de españoles y un corregimiento, además de ser cabecera de jurisdicción y república de indios” (López Taylor, 1999: 63). En 1824 cuando se constituye Jalisco como estado de la Federación, La Barca se convierte en capital del Tercer Cantón (compuesto por cuatro departamentos: La Barca, Atotonilco, Chapala y Tepatitlán) y posteriormente Tercer Distrito del estado, hasta que en 1917 se le otorga a la población el título de ciudad y finalmente de cabecera municipal (López Taylor, 1999).

sostiene que desde la época colonial, La Barca formó “parte del *binterland* de Guadalajara, es decir de la región agrícola ligada a uno de los mercados urbanos más importantes del occidente mexicano” (en López Taylor, 1999: 65) que mantuvo desde entonces relaciones económicas y mercantiles con los Altos de Jalisco, Michoacán y el Bajío.

Siguiendo la investigación realizada por López Taylor, el Valle de La Barca⁵ se caracterizó desde el siglo XVIII por el establecimiento de haciendas productoras de tamaño medio, tales como Zalamea, San Agustín, San José de las Moras, El Tarengo, San Pedro, El Gobernador y Guadalupe. Todas ellas se ubicaron en lo que ahora constituye el corredor maicero, cuyos primeros registros históricos datan del año de 1772, periodo en el que ya se mantenían relaciones comerciales internas y con las fincas ubicadas en Michoacán (1999:77). En promedio sus dimensiones territoriales eran moderadas ya que contaban con una extensión de 3,000 a 4,000 hectáreas –a diferencia de las “grandes haciendas” de Jalisco cuya extensión mínima era de 20,000 hectáreas– (1999:66). En el caso del Valle, las propiedades estaban situadas sobre tierras planas que fueron empleadas para la cría de ganado menor (cabras, cerdos y ovejas) y el cultivo de granos –principalmente trigo y garbanzo–, productos que estaban encaminados a satisfacer la demanda de los mercados regionales durante el siglo XVIII.

En las *Estadísticas de Jalisco (1854-1863)* se observa que a lo largo del siglo XIX el Cantón de La Barca mantuvo una fuerte producción agropecuaria. En el año de 1831 “generó una sexta parte de la producción agrícola de Jalisco (valorada en pesos)

⁵ López Taylor indica que los documentos históricos de la época Colonial están clasificados por las divisiones político-administrativas; es decir, el criterio se basa en “la jurisdicción territorial que delimita a una zona según el poder o dominio que sobre él tiene autoridad gubernamental” (1999:61). Considera que si bien es inevitable hacer referencia a dicho criterio, también es posible definir regiones particulares dentro de una misma jurisdicción, tomando en cuenta el funcionamiento de los mercados agropecuarios, las diferencias en las unidades productivas y las relaciones laborales que se mantenían entre distintas zonas. Por ello indica que “La Barca fue más bien el nombre de un territorio que refería desde la colonia a dos mundo distintos: 1) el de las tierras bajas y cálidas y 2) el de la fría altitud. [Por una parte,] el lugar de la innovación productiva y [por otro lado] el de la continuidad en el uso de aperos y prácticas de cultivo rudimentarias, es decir, un mundo que para fines del siglo XIX es 1) el de las haciendas medias ubicadas en las bajas tierras fértiles, y 2) el del típico rancho de los Altos de Jalisco” (1999:65-66). Por ello, cuando define el Valle de La Barca se concentra en las tierras bajas que integran el territorio de los actuales municipios de La Barca, Ocotlán, Poncitlán y Chapala; mientras que los Altos refieren principalmente a los municipios de Atotonilco y Tepatitlán.

y se destacó por la cría de algunos ganados, como el lanar y el cabrío” (1999:72). En 1858 “la participación económica de La Barca en el contexto estatal se mantuvo, y generó aún una sexta parte de la producción agrícola, con una excelente producción de frijol y una menor de trigo” (1999:72). Así mismo, en el año de 1858, La Barca logró cultivar el 14% de la producción del maíz del estado y finalmente, para 1885 ya estando instaurado el régimen porfirista “ocupó el segundo lugar estatal en la producción de trigo, y el tercero en la del maíz; [siendo además] de los pocos cantones con producción de garbanzo y cebada” (1999: 72).

La investigación de López Taylor pone especial énfasis en caracterizar al Valle de La Barca por su “vocación como lugar de tránsito” desde la época colonial, pues sostiene que ello fue un elemento clave –junto con la riqueza de los suelos, el abasto de agua y el favorable clima de la región–, para incentivar una producción agropecuaria enfocada al abastecimiento de los centros poblacionales urbanos, ubicados en el centro-occidente del país. Más aún, la “vocación” de ser un punto de intersección comercial hizo posible durante el porfirato, la formación de “un tipo de unidad económica y social en la que destacaron relaciones laborales distintas al peonaje tradicional” (1999: 62), así como el desarrollo de actividades económicas y mercantiles no siempre relacionadas con la agricultura y la ganadería. Ante lo cual, la autora sugiere que es necesario repensar los rasgos y características históricas del mundo rural en el occidente mexicano (1998, 1999).

Las investigaciones realizadas por Brigitte Boehm sobre las transformaciones históricas de la Ciénega de Chapala a través del uso y manejo del agua⁶, sostienen que el Porfirato (1876-1911) se inscribe como un periodo clave en la conformación del

⁶ Los estudios pioneros de Brigitte Boehm conformaron un amplio proyecto de investigación enfocado a recuperar el manejo y uso del agua en “La Historia Ecológica de la Cuenca Lerma-Chapala-Santiago”. En ellos se recupera una perspectiva de larga duración, basada en la “Ecología cultural política” y el “estudio del paisaje” que abarca desde la época precolombina hasta el siglo XX. Así mismo existen una serie de estudios sobre los cambios históricos en el uso y manejo del agua en la Ciénega de Chapala que se han desarrollado con la formación del Archivo Histórico del Agua en 1994, cuyo objetivo es recuperar los acervos históricos sobre la política hidráulica en México, así como fomentar investigaciones multidisciplinarias que aborden la problemática del agua en el país. Además el Colegio de Michoacán cuenta actualmente con líneas de especialización, áreas y proyectos de investigación que a través de estudios históricos, geográficos, antropológicos y arqueológicos analizan las transformaciones en el uso del agua en la Cuenca de Chapala.

“paisaje” cieneguense en el que se implementaron de forma intensiva las “políticas de desarrollo” y los “proyectos de modernización” que definieron la época (Boehm, 1993; 1999; 2002). Al respecto considera que “la obra hidráulica porfiriana marcó la vocación agrícola de la Ciénega y la vinculó estrechamente como proveedora de granos para el consumo humano, animal y para efectos industriales (harinas y aceites) a la capital tapatía” (Boehm: 2002: 17, 1993). Algunos de los proyectos encaminados al aprovechamiento intensivo del agua fueron: 1) la instalación de la planta hidroeléctrica en el Salto de Juanacatlán durante 1883 y la posterior constitución de la Compañía Hidroeléctrica e Irrigadora del Chapala en 1908; 2) la desecación de ciénegas y una parte del Lago desde inicios del Siglo XX para obtener mayores tierras de cultivo; 3) la formación de presas como la ubicada en Poncitlán que comenzó a operar en 1903; 4) la construcción del Dique de Maltaraña que finalizó en 1910; así como 5) la intensificación de los cultivo con empleo de tecnologías de riego agrícola a lo largo del porfiriato (Boehm, 2002: 13-18). Todos estos proyectos –asegura Boehm– pretendían seguir los patrones científicos y tecnológicos de países como Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania. Se llevaron a cabo expropiando a las comunidades de indios el usufructo de las ciénegas y lagunas, bajo el respaldo de la Ley General de Vías de Comunicación de 1898, que convirtió en propiedad federal la zona lacustre y pantanosa de Chapala (Boehm, 2002: 17, 1993: 55).

En el caso del Valle de La Barca, López Taylor encuentra –a finales del siglo XIX y principios del XX– un incremento en la capacidad productiva de las haciendas locales, que estaba ligado tanto al desarrollo tecnológico como al aumento de población en los centros urbanos y a la demanda de productos agropecuarios por parte del Bajío, los Altos y la ciudad Guadalajara. Además, la llegada del ferrocarril a la Ciénega de Chapala, intervino en el fortalecimiento y continuación de los nexos comerciales, ya que los pueblos de La Barca y Ocotlán fungieron como “puertos receptores de la producción de la región circundante” (Boehm: 2002:15). López Taylor afirma que “el ferrocarril no sólo favoreció a sus pueblos y haciendas, sino que se convirtió en un elemento más de articulación productiva y comercial”, pues si bien ya desde finales de la colonia el cantón exportaba diversos productos agropecuarios (avícolas, queso, ganado mular y porcino, tabaco y granos básicos) con el tren se

implementó la producción y comercialización de productos perenes como cítricos, hortalizas y legumbres. Así, para inicios del siglo XX:

El maíz y el frijol se exportaban a los estados del oriente y del norte de México, e incluso a España. El frijol y el trigo a Guadalajara y la ciudad de México. La cebada y la caña tenían un consumo local y las legumbres y frutas (melón y sandía) se enviaban al norte, a Guadalajara y a México. [Por medio de una] transportación de la mercancías que se realizaba sobre todo por vía férrea, aunque también se recurrían a mulas y asnos (en López Taylor, 1998: 91-92).

La organización económico-social en los pueblos del Valle de La Barca, tuvo durante el porfiriato las siguientes características: 1) había diversos tipos de trabajadores en la haciendas; la mayoría medieros que no vivían en ellas ni dependía totalmente del hacendado⁷ y una minoría de peones, vaqueros y guardianes cuyas labores en las fincas eran de carácter permanente; 2) una intensa división del trabajo en oficios como arrieros, matanceros, curtidores, obreros, panaderos, herreros, hoteleros y tejedores; 3) la expansión de talleres y pequeñas industrias ubicadas en los poblados de la región; 4) elevados índices demográficos que posicionaron a La Barca como el segundo Cantón con mayor población después de Guadalajara; y 5) la intensificación de la inmigración desde Aguascalientes, Guanajuato, Zacatecas y Michoacán a principios del siglo XX (López Taylor, 1998: 37-38).

La “vocación” del Valle como “punto de intersección” no sólo permitió la comercialización de bienes agropecuarios y el establecimiento relaciones laborales en el sector primario, sino también incentivó la diversificación de actividades productivas, la oferta de trabajo y la concentración poblacional. La conformación de

⁷ López Taylor sostiene que la mediería fue una práctica recurrente en las haciendas del occidente mexicano, ya que el finquero no tenía que desembolsar capital para el alojamiento, alimento o enfermedad de los medieros. En el caso de las haciendas de La Barca, el propietario se encargaba de prestar dinero para habilitar las tierras, mientras que la producción obtenida se dividía entre ambas partes, aunque no necesariamente a la mitad. El mediero debía retribuir los gastos de avío y abonar parte de “sus ganancias” a la caja de la Hacienda para saldar las deudas pendientes por las mercancías que extraían en la tienda de la finca (arados, huaraches, canastas, pieles, raciones de maíz). Los únicos trabajadores fijos o estables de la haciendas eran los vaqueros, guardianes del ganado y peones que se encargaban principalmente del cultivo de los productos comerciales, ubicados en las tierras de riego, como el caso del trigo. Mientras que los medieros cultivaban en las tierras marginales, principalmente alimentos básicos como maíz y frijol que era empleados para el consumo de la hacienda, el ganado y finalmente, la porción restante de la “mediería” para el autoabasto (1998: 58-62).

La Barca como un espacio de tránsito comercial vino acompañada de procesos de innovación agrícola, inmigración, circulación de recursos y capitales económicos, mercantiles y laborales que hacen de esta región un espacio rural donde no es nuevo el encuentro con lo urbano, ni la producción agrícola, ligada a la diversificación de actividades laborales.

Las prácticas económicas y comerciales generadas en La Barca desde épocas pasadas, ponen en perspectiva el actual escenario del mercado agrícola. Representan una oportunidad para observar las prácticas y espacios maiceros, a través de procesos históricos que se materializa en caminos, puentes y construcciones; en narraciones empleadas y reforzadas en los documentos oficiales; en conocimientos de empresarios y productores que hacen de la región un lugar propicio para la actual comercialización maicera. A la vez, permiten entender las trayectorias que han seguido generaciones campesinas, como sucede al recuperar el relato de un habitante de Zalamea que a sus 90 años construye una evocación del pasado en la que todavía podemos entrever las huellas de un contexto porfirista:

Yo soy del cinco de diciembre de 1920. Yo alcancé de los ricos [...] Uno era esclavo del rico, lo traían como un animal ahí nomás trabajando, y mal comido porque ni tenía una buena comida. Uno no tenía tierras, tenían sus mayordomos que andaban ordenando a la gente: “Tú te vas pa tal parte, tú te vas para acá” [...] Una vez fui yo a la labor, sembramos garbanzo, fui a ver si ya había. Me traje dos manojitos de garbanzo, nomás pa’ que lo probara la familia. No... llegué a la puerta y que me dice el [portero]: “¿De dónde traes el garbanzo? Qué no sabes de que hay orden de que no anden trayendo garbanzo” Y así me lo quitó... me quitó un tercio del que estaba en el caballo y luego me estaba quitando el otro... pero iba [pasando] un tío y le gritó al portero que se llamaba Amado y le dijo: “Amado, ¿pa qué le quitas esas matas de garbanzo al muchacho?, ni que vieras que trae el caballo cargado” Y se le vino a mi tío, le puso una cachetiza... Y yo ya me vine, porque lo iba a matar ese hombre. Así fue la vida de aquel tiempo.

El caso es que aquí toda la gente éramos esclavos. [...] Si un día robabas un becerro o algo para el hambre y tú le acusabas al padre: “sabe qué, que le robé un becerro al patrón...” El padre, ya te apuntaba: ¿cómo te llamas? Hacía lista de todos los que le robaban al patrón. Ya sabía el patrón que todos los que estaban en la lista le estaban robando. [...] Entonces el patrón le decía al juez de condado que era el que mandaba a todos los que andaban

armados; les mandaba la lista al que mataba: “Mira cárgate a todos esos...” Ya agarraban a la gente, por allá los mataban y lo aventaban. Cuando abrieron los potreros para sembrar, fue que encontraron ahí a los cadáveres, sabe dios quién los enterraría, quien los mataría. Los agarraban por allá fuera del rancho, los hacían perdedizos [...] Pero todo eso cambió con el agrarismo, le quitaron los planes, le quitaron todo. Yo estaba chico, tenía como unos ocho años...

CA, 10/2009

I.V LA FORMACIÓN DEL SECTOR EJIDAL DE LA BARCA EN EL PROCESO DE RECONVERSIÓN AGRÍCOLA.

El reparto agrario y el desarrollo de la estructura ejidal se plantearon desde principios del siglo XX como políticas claves para la renovación del Estado posrevolucionario, ya que se consideraba que la integración del campesinado a la vida nacional, a partir de la pequeña agricultura familiar y la organización comunitaria, serían la clave para lograr la eficiencia económica del país (Bretón, 2000: 314, Léonard, 2003: 9-14). Así sucedió en el caso de La Barca donde se puso en marcha el proceso de reparto agrario, tras la culminación del régimen porfirista que había impulsado la agricultura en la Ciénega de Chapala, a través de la innovación tecnológica, la capitalización de los latifundios y el trabajo agrícola por medio de la mediera y el peonaje. Las crónicas que narran el proceso de formación de los ejidos barquenses señalan que “Como en toda la República Mexicana, aquí también se difundieron y aceptaron las nuevas y avanzadas ideas que el triunfante gobierno, emanado de la Revolución, programaba para favorecer a los grupos de baja condición económica (prioritariamente campesinos), buscando en esa forma corregir las diferencias sociales tan marcadas que había en esos tiempos” (García, 1986: 132). Para ello, en el año de 1916 se llevó a cabo la creación de una organización de campesinos barquenses que fue constituida de la siguiente manera como señala el acta oficial:

Máximo Godínez, Narciso Santiago y demás que suscriben el acta [...] Han deliberado incorporarse y formar una sociedad civil, la cual se denominará “Sociedad Territorial de indígenas y naturales de La Barca o Santa Mónica Chinalhuatengo”, con domicilio en esta ciudad y que tendrá por objeto recabar los títulos de todos los terrenos mercedados a toda la población indígena de La Barca y a sus naturales desde en tiempo del Gobierno

Virreinal, los cuales comprenden el fundo legal y ejidos de la población, y al mismo tiempo hacer gestiones necesarias ante las autoridades competentes de la República para la recuperación de dicho fundo legal y ejidos y que sean repartidos entre las cabezas de familia de la población indígena y naturales de la clase menesterosa de La Barca, que al presente carecen de tierras por cuya razón sufren una rigurosa miseria, quedando por lo tanto claramente manifiesto el propósito de la sociedad que es el promover el bienestar entre la clase insolvente de La Barca por medio de la repartición de tierras y su cultivo que los asociados prometen que ha de ser fuente perenne de prosperidad pública y privada (Acta reproducida en Razo, 1986: 132)

La formación de la Sociedad Territorial tenía como objetivo lograr la repartición de las tierras, lo cual se consiguió a lo largo de un periodo de más diez años en el que “los propietarios de las haciendas y ranchos, trataron por todos los medios legales de conservar sus predios rústicos, contratando a los mejores abogados, efectuando viajes a la ciudad de México en busca de apoyo político, enviando telegramas, organizando reuniones de toda clase sin lograr su objetivo” (García, 1986:134). En el año de 1921 fue aprobada la expropiación de los primeros terrenos barquenses mediante el decreto Presidencial que señala la dotación de 2,052 hectáreas cuyos propietarios habían sido Elena Rincón, David Ruiz Velasco, Adolfo Ruiz y Manuel Rivas. Así mismo en el año de 1936, durante la administración del Presidente Cárdenas, se dio la posesión definitiva por dotación de tierras a poblados como el Huamuchil, La Paz de Ordaz, San Francisco de Rivas, Portezuelo, Tarengo, San Pedro, Cónديو y Zalamea. Todas ellas, localidades que forman parte del actual corredor maicero La Barca (García, 1986:135-150).

A partir de entonces, se integraron en la región las políticas agrícolas estatales encaminadas a reforzar la estructura ejidal bajo un modelo económico basado en la expansión productiva, siguiendo las demandas de los mercados regionales y nacionales. Así se observa que para la década de 1950 en La Barca se destinaban alrededor de 30,000 hectáreas para las actividades agrícolas con cultivos rotativos de maíz, trigo y garbanzo que eran destinados al abastecimiento doméstico y comercialización (Rosales, 1958:251), cifra que corresponde en términos generales a la actual superficie de cultivo que se utiliza en el municipio. Al tiempo que se observa

durante este periodo el auge de la producción triguera en La Barca, basada en el empleo de nueva tecnología agrícola, infraestructura hidráulica y aplicación de fertilizantes (Rosales, 1958) con lo que se logró aumentar la producción de cereales en respuesta a la creciente demanda urbana de alimentos en el país. Sin embargo, llegada la década de 1960 inicia la introducción del sorgo a México y los sectores de la agricultura comercial del país, desplazaron la siembra del trigo y el maíz en consonancia con el auge de la producción pecuaria y por consiguiente, de los cultivos forrajeros. En el caso de La Barca, se expandió la producción de sorgo para abastecer a la zona ganadera de los Altos de Jalisco, uno de los principales mercados que incentivó el cultivo de este cereal en la región.

Las dinámicas de producción y comercialización generadas en la región desde mediados del siglo XX, se basaron en la paulatina integración de la agricultura ejidal a los esquemas oficiales de crédito, seguro agrícola, distribución y comercialización. Estos servicios fueron suministrados por el Estado, con el surgimiento de paraestatales como BANRURAL, ANAGSA y CONASUPO, en el marco de un modelo económico sustentado en la gestión e intervencionismo gubernamental (Bretón, 2000:314). Sin embargo, las políticas de producción agrícola basadas en la consolidación de la propiedad ejidal, adquirieron diversos matices e inconsistencias en los contextos locales, ya que como lo han registrado diversos estudios del escenario nacional (Leónard et al, 2003) y en el estado de Jalisco (Nuijten, 2003), las disposiciones oficiales fueron adaptadas o superpuestas a las circunstancias particulares de negociación en los ejidos y agricultores.

El proyecto de organización ejidal como principal unidad económica productiva fue afectado por múltiples factores, entre ellos, las prácticas de intermediación, el burocratismo, la corrupción y el surgimiento de estructuras de poder regional (Vargas, 1992). Situaciones que condujeron a la pérdida de iniciativa y autonomía, “a la corporativización de los ejidatarios, comuneros y minifundistas, dado que las reglas de juego de la reforma agraria crearon una estructura de mediación objetivamente cooptable...” (Bretón, 2000: 316). Las prácticas de cacicazgo, basadas en la intermediación política y económica, consolidaron la cooptación en los espacios y dinámicas ejidales, pues la colaboración de los caciques

con los agentes públicos y privados, articuló las vías de negociación entre los pueblos campesinos y la ley, la política y el gobierno del Estado (Vargas, 1992: 115, Leyva, 1992:155).

En regiones ejidales como La Barca se crearon una serie de dispositivos flexibles en relación al empleo de las parcelas, tales como la circulación de los derechos agrarios y los contratos temporales de arrendamiento. Además fueron adaptados los mecanismos de producción y comercialización agrícola, a través de prácticas como el coyotaje, la intermediación y el acaparamiento de las cosechas. Las prácticas económicas y políticas al interior de las unidades ejidales si bien se articulaban con los programas estatales de producción agrícola, también permanecieron en la región compradores privados, denominados bodegueros, que operaban al margen de las disposiciones institucionales. Al respecto una entrevista de campo señala:

Antes aquí en la región se sembraba mucho sorgo y maíz muy poco. Había CONASUPO pero aquí en la región de La Barca había particulares, eran bodegueros que trabajaban de la siguiente forma: por ejemplo, quien no tenía cabida en BANRURAL para recibir crédito de avío o refaccionario acudía con ellos y les decía: ¿Sabe qué vengo a ver si me presta para sembrar? Así los bodegueros, que se llamaban en ese tiempo, sacaban su dinero y su pagaré. Para sembrar en mayo llegaban con ellos y después les entregaban la cosecha; pasaba el camión, el bodeguero los perjudicaba como quería, en la pesada, la humedad, la impureza. Y les decía, “¿sabe qué? ahora en el mercado está tanto”. Había un precio de garantía pero el bodeguero daba su precio.

EO 11/09

Con el desmantelamiento de las principales paraestatales del agro y la reforma al artículo 27 se pretendió transitar hacia un modelo normativo basado en el reconocimiento de las prácticas y mecanismos que de facto operaban en los contextos locales. Como lo señala Warman las reformas a la Ley Agraria de 1992 permitieron: a) la certificación e individualización de las parcelas ejidales; b) el cambio de dominio de tierras ejidales y su venta a personas ajenas al ejido; c) la cesión de tierra a sociedades mercantiles dedicadas a la producción agropecuaria; d) la libertad del ejido y los

ejidatarios para arrendar la tierra o trabajarla mediante cualquier forma de asociación. Todas ellas, prácticas comunes antes de la reforma constitucional, las cuales “habían surgido como una respuesta a las restricciones de la propiedad ante condiciones nuevas y cambiantes, pero estrictamente eran ilegales, originaban simulación y precariedad que debilitaban al ejido. [De modo que] La reforma al artículo 27 inventó relativamente poco pero conoció, legalizó e hizo público mucho de lo que pasaba en la propiedad rural” (Warman, 2001: 183).

La posibilidad de privatizar las tierras y establecer asociaciones mercantiles de productores rurales para garantizar la regulación, intervención y capitalización del sector agropecuario formó parte, a la vez, de un proceso coyuntural en la política económica mexicana que está marcado no sólo por la reestructuración de las unidades ejidales⁸ sino también por la reforma a las instituciones y lineamientos de producción agrícola. En el caso de La Barca estos cambios confluyeron con la reconversión al cultivo del maíz en la década de 1990, como una medida empleada por los productores para integrarse a las políticas neoliberales del mercado. Ante la eliminación de los precios de garantía en la mayoría de los productos agrícolas y la continuación de los subsidios en el sistema de producción-comercialización maicera, las regiones de agricultura comercial en México optaron por el cultivo de este grano con el fin de adquirir las protecciones económicas y comerciales que permanecieron en el caso del maíz y el frijol.

El aumento en el cultivo del maíz registrado en el Distrito La Barca, correspondió con una fuerte competencia entre los estados de Jalisco, México y

⁸ Durante las últimas décadas han sido formuladas una serie de posturas al respecto, que visualizan en las actuales reestructuraciones agrarias “el principio del fin del ejido” o en su defecto, el factor determinante para estimular su inversión y desarrollo económico (Rivera, 2005: 116-126). Sin embargo, las estadísticas señalan que hoy en día la propiedad social –ejidal y comunal– continúa siendo la forma de tenencia predominante en más de la mitad del territorio nacional; pues el cambio de régimen de propiedad por medio de la adquisición del Dominio Pleno, no representó en el contexto nacional una “privatización masiva”. Como lo muestra Robles, sólo el 3% de los núcleos agrarios totales del país (809 de 24,134), han solicitado el cambio en porciones de hectáreas (253,000) que representan el 0.25% del total de la propiedad social (Robles: 132-133). El caso de La Barca, se ubica en aquella pequeña porción de núcleos agrarios que han solicitado el dominio pleno, con un porcentaje que rebasa en mucho la media nacional, ya que el 25% de la superficie del municipio es propiedad privada; sin embargo, esta tendencia se concentra en la cabecera municipal y disminuye notablemente en las localidades que cuentan con población de 400 a 2,000 habitantes, como sucede en Zalamea, donde la adquisición del dominio pleno representó el 1.3% (10.94 has) de la superficie total del ejido.

Sinaloa para obtener los mayores índices de producción, a través de sistemas intensivos de innovación y desarrollo tecnológico (Mendoza, 2009). Como se muestra en la Tabla III, Jalisco se posicionaba en el primer lugar de producción maicera, a nivel nacional, en el año de 1991. Sin embargo, para 1993 Sinaloa comenzaba a sobresalir hasta rebasar notablemente las cifras de producción en relación con el resto de los estados. De este modo, aun cuando el DDR 06 La Barca aumentó gradualmente el cultivo del grano desde la década de 1990, en Jalisco no se registraba un incremento significativo durante este mismo periodo, mucho menos en relación con Sinaloa que –entrado el año 2000 y sobre todo, a partir del 2004– adquirió elevados montos de producción.

TABLA III. HISTÓRICA COMPARATIVA. PRODUCCIÓN MAICERA Y DE SORGO DDR 06 LA BARCA					
AÑO	MAÍZ GRANO			MAÍZ	SORGO*
	JALISCO	MEXICO	SINALOA	DISTRITO LA BARCA	
1989	1,534,645	1,179,515	237,518	100,721	503,087
1991	2,310,590	1,755,997	821,000	408,253	302,037
1992	2,421,193	1,901,215	960,109	497,993	205, 892
1998	2,782,997	1,591,534	2,618,852	815,686	227,158
1999	2,482,087	2,193,507	1,476,451	575,029	165,373
2000	2,158,926	1,757,710	2,319,475	580,306	230,659
2001	2,888,963	2,284,682	2,650,714	812,880	228, 536
2002	3,061,055	1,976,788	3,149,995	964,463	122,967
2003	3,122,596	1,923,410	2,741,316	895,607	118,817
2004	3,351,592	1,680,872	4,004,140	1,042,033	114,501
2005	2,620,010	1,211,436	4,192,846	1,050,114	60,959
2006	3,030,254	1,801,331	4,398,420	1,047,892	50,761
2007	3,251,675	2,002,701	5,132,809	1,028,895	31,269
2008	3,205,017	1,902,019	5,368,862	1,143,416	30,804
2009	2,543,055	1,316,201	5,236,719	1,036,115	33,973

FUENTES: SIACON, OEIDRUS, DDR 06 La Barca, 2010.

En el caso de La Barca, el proceso de reconversión implicó modificar la organización productiva y los mecanismos de comercialización que fueron empleados previamente a la desintegración de las paraestatales del agro. Ya que si bien la operación de éstas, estuvo mediada por las negociaciones con los actores privados, dicho periodo es recordado por los agricultores, a la luz de los nuevos esquemas comerciales que se desarrollaron con el surgimiento de las agroempresas locales. Así

lo muestra una entrevista realizada con dos agricultores de Zalamea donde se cuestionan las actuales políticas de comercialización basadas en la adquisición de coberturas de la Bolsa de Chicago, los mecanismos para efectuar los contratos de compra-venta del maíz, el alza de los insumos y la falta de protección por parte del Estado para la asignación de precios durante la venta de las cosechas:

—Cuando CONASUPO funcionaba, todavía con [De] la Madrid, Luis Echeverría, López Portillo... Tres sexenios tomó parte el gobierno en comprar la semilla a un precio oficial, a un precio razonable [...] Y la CONASUPO decía: “les voy a pagar el sorgo —porque se sembraba sorgo— a peso o a uno diez”, y era súper bien pagado en ese tiempo, porque cuando no era CONASUPO nos lo pagaban a 40 centavos y a 50. Fue favorable para nosotros, no bajaba el precio...

—Y los insumos siempre estaban más abajo que el precio de la semilla.

—Fertilizantes, semillas mejoradas, algunos productos para que no saliera zacate, esos eran los insumos que aplicábamos en ese tiempo y sí funcionaban, más que ahora. Ahorita esos productos son carísimos y los aplica uno y de todas maneras se nos viene un zacatal. Y luego unas plagas... hay que meterles y meterles para tratar de combatir. ¿Para qué? Para que nos paguen a un precio completamente bajo, ¿cómo puede ser posible?

[...]

—Cuando CONASUPO funcionaba era un precio que muy anticipadamente lo decían; era el precio desde que se empezaba la cosecha hasta que se terminaba.

—Eso era de garantía. Por ejemplo, si el acaparador quería agarrar semilla tenía que pagar: si nos lo daban a peso, cuando menos a uno diez. Si no, no agarraba. Y en ese tiempo no se oía decir nada de la bolsa de valores, para nosotros esto es nuevo...Hasta hace pronto es que nos han estado diciendo eso de la dicha bolsa de valores: hacemos el contrato, nos pagan [el maíz] bara y si sube la bolsa de valores nos dan lo demás. ¿Y si no sube qué? No nos dan nada...

—O si sube, nunca nos lo van a decir...

—Nosotros, ¿qué vamos a hacer? Ni modo de ir a preguntar hasta Chicago...

—Ellos si deben de saber, deben de tener internet. [...]

—Estamos bailando al son que nos toquen. Siempre en la cosecha es cuando sale la bolsa de valores.

RMJ, 01/10

Los productores de La Barca se han enfrentado a las modificaciones de las políticas agrícolas en medio de un contexto de confrontaciones, adquisición de nuevos conocimientos y prácticas para llevar a cabo el cultivo y la comercialización del maíz. Como se mencionó anteriormente, la agricultura comercial en la región se desarrolla desde principios del siglo XX con la participación activa del sector ejidal, que se han integrado a las políticas nacionales de mercado, atendiendo a la demanda de alimentos y forrajes, con la conversión a los cultivos del trigo, el sorgo y el maíz. Más aún, la formación del mercado maicero se inserta en un escenario de cambios coyunturales tanto en la estructura normativa del sector ejidal como en los mecanismos operativos para la producción agrícola ante el desmantelamiento de las paraestatales del agro.

Estas reestructuraciones implicaron que los agricultores se adaptaran a las nuevas condiciones institucionales para continuar con las actividades productivas. En el marco de lo que Hewitt denomina “una coyuntura eminentemente política en la que entran en acción grupos con visiones contrastantes sobre el papel que debe tener el sector público en la economía nacional [y a la vez] donde se pide a los agricultores mismos, especialmente medianos y pequeños productores ejidales, que constituyen la gran mayoría del sector comercial, que jueguen un papel protagónico en la reestructuración del sistema de maíz” (1992:58). Tal como sucede en el caso de La Barca con la creación de agroempresas locales dedicadas a la gestión productiva y comercialización del maíz, en respuesta a las normas y lineamientos de los actuales programas gubernamentales. Cuestiones que son mostradas en el siguiente capítulo, por medio de un seguimiento de las reformas institucionales que marcaron el proceso de neoliberalización del campo, observando los ajustes y cambios en los mecanismos operativos e instancias oficiales dedicadas al sector agrícola en México.

CAPÍTULO II

LAS REFORMAS INSTITUCIONALES EN LA NEOLIBERALIZACIÓN DEL CAMPO



II.I LA TRANSICIÓN NEOLIBERAL DEL AGRO A PARTIR DEL SISTEMA ALIMENTARIO MEXICANO (SAM)

Este capítulo tiene como objetivo definir cuáles son las características que marcaron la transición neoliberal de las políticas agrícolas desde finales del siglo XX, dado que la formación y el desarrollo de las prácticas de mercado maicero que inician en La Barca con la reconversión al cultivo del grano, se insertan en éste periodo de cambios coyunturales en el cual son modificados los programas, mecanismos e instancias oficiales encargadas de la producción y comercialización agrícola en el país. Cuestiones que condujeron –en el caso de los productores ejidales de la región– a la creación de nuevas estrategias de organización para lograr su inserción a los programas y políticas como una condición necesaria para continuar con las actividades productivas.

Las políticas que dieron paso a la neoliberalización del campo mexicano se relacionan con una serie de reformas macroeconómicas que marcaron el cambio de un Estado que privilegió la producción agrícola interna para la “autosuficiencia”, hacia un Estado de corte neoliberal que en defensa de la “seguridad alimentaria” pretendió abaratar los productos agrícolas, a través de la promoción de importaciones (Appendini, 1992: 248). Sin embargo, como será mostrado en este capítulo, ello no implicó la desaparición de los aparatos y regulaciones gubernamentales en las actividades del campo pero sí su paulatina transformación basada en una integración y operación selectiva del Estado en los programas y líneas de acción del sector agrícola.

Como lo explica Warman, las medidas promovidas por el Estado que marcaron el final de un modelo de desarrollo cuyo motor económico era la intervención gubernamental, tiene sus primeros indicios en la década 1980, cuando entra en vigor la Ley de Fomento Agropecuario que estaba encaminada a fortalecer la industrialización agrícola para la producción masiva de alimentos (Warman, 2001: 175); periodo que además se caracteriza por el énfasis en poner fin a la reforma agraria y fomentar la agroindustria en México (Rodríguez, 2002:348). Así mismo, la década de 1980 constituye un momento de experimentación en las políticas del agro donde surge la última acción estatal encaminada a reforzar el aparato institucional de

producción-abastecimiento por medio del Sistema Alimentario Mexicano (SAM), programa que estuvo en marcha durante un periodo de tres años (1980-1982) como una política de apoyo a la producción cerealera que pretendía fortalecer a las instituciones estatales para lograr una mayor y mejor distribución de los recursos entre el total de población campesina.

El objetivo del SAM era desarrollar el potencial productivo del agro, a fin de lograr el abastecimiento interno de los granos de consumo básico, convirtiéndose dicho programa en “una iniciativa sumamente ambiciosa, cuya intención era invertir los recursos necesarios para respaldar el viejo compromiso del Estado con la autosuficiencia alimentaria nacional” (Fox, 1990: 197). Por ello, la experiencia del SAM, a pesar de su corto desarrollo, constituye una pieza clave para identificar desde una mirada retrospectiva cuáles fueron las últimas acciones de un Estado que basó su acción política en la intervención y control directo de las actividades agrícolas. A la vez, el proyecto el proyecto del SAM permite observar los principales motivos que condujeron al final del modelo desarrollista y a la reestructuración del agro, trayendo consigo notables cambios en las instancias y mecanismos oficiales empleados por los productores para acceder a la recepción de créditos, seguros agrícolas, asistencia técnica, compra-venta, acopio y distribución de los granos básicos, como será visto a continuación (Tabla IV).

TABLA IV. COMPARATIVA. LAS INSTANCIAS OFICIALES EN LAS REESTRUCTURACIÓN DE LAS POLÍTICAS AGRÍCOLAS		
INSTANCIAS OFICIALES	PRINCIPALES CAMBIOS	INSTANCIAS OFICIALES
Crédito Agrícola		
BANRURAL (1975-2002)	Paso del sistema del crédito directo a la creación de Intermediarios Financieros Rurales.	FINANCIERA RURAL (2003)
FIRA (1954-2004)		FIRA INCA RURAL (2004)
Seguro Agrícola		
ANAGSA (1963-1989)	Del aseguramiento directo a la creación de Fondos de Aseguramiento.	AGROASEMEX (1990)
FIRCO (1980-2003)		FIRCO Cadenas Productivas (2004)

Investigación y desarrollo agrícola		
INIA (1960-1985)	La transferencia de la investigación a los servicios de consultoría.	INIFAP (1985)
Tecnología e impulso productivo		
FERTIMEX (1960-1992)	De la oferta productivista a la demanda tecnológica basadas en el sector privado	PRIVATIZADA (1992)
PRONASE (1960-1992)		DESMANTELADA (1992)
SAHR (1985-2000)		SAGARPA (2000)
Comercialización, acopio y distribución		
CONASUPO (1961-1999)	De la regulación de los mercados agrícolas a la gestión comercial por parte de organizaciones rurales.	ASERCA (1991)
Elaboración propia con la información detallada en el capítulo.		

II.II LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO AGRÍCOLA Y EL PASO A LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

El crédito agrícola en México fue desde la década de 1930 una de las principales medidas impulsadas por el Estado para la modernización del sector agropecuario, convirtiéndose desde entonces en espacio de disputa y negociación política entre el gobierno y los productores, así como un importante instrumento utilizado para financiar la agricultura comercial de granos (Hewitt, 1978: 66, Fox: 1990: 201). El Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) fue de las últimas instancias gubernamentales encargadas de regular el sistema crediticio que surgió a raíz de la Ley de Crédito Rural de 1975 como resultado de la integración del Banco Nacional de Crédito Agrícola creado en 1926, el Banco Nacional de Crédito Ejidal de 1935 y el Banco Nacional Agropecuario creado en 1965 (Camiro, 2009: 62).

El sistema BANRURAL ha sido definido como “una de las instituciones gubernamentales más poderosas en el país, que destacó por ser la fuente de crédito más importante para los pequeños productores” (Fox, 1990: 201), la cual extendió su cobertura durante el periodo del SAM con una red de sucursales en todo el país que funcionaban como “banca de primer piso”; teniendo como principal función otorgar

créditos directos a los pequeños productores en las modalidades de avío, refaccionario e industrial que eran entregados principalmente en forma de insumos⁹. Junto con BANRURAL, la segunda fuente de crédito en México durante el periodo del SAM fue el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura (FIRA), el cual había surgido desde 1954 con el objetivo de impulsar la producción agrícola del sector comercial por medio de diversos fondos¹⁰ que contaban con fideicomisos del gobierno federal donde el fiduciario era el Banco de México.

Una de las principales diferencias entre BANRURAL y FIRA, era que éste último otorgaba créditos gubernamentales por medio del sistema bancario comercial, por lo cual una menor cantidad de productores tenían acceso al financiamiento. Incluso en el periodo del SAM cuando dicha instancia amplió su población objetivo incluyendo aquellos agricultores considerados como de “bajos ingresos”, la distribución del crédito por este medio se concentraba en las regiones del norte, el noroeste y el centro del país cubriendo principalmente al sector de la agricultura comercial (Fox, 1990: 209, Del Ángel, 2005: 5). Más aún, aquellos agricultores que lograban el crédito por medio de FIRA adquirirían una mayor autonomía en el proceso productivo, en contraste con BANRURAL donde “el productor tenía un control mínimo sobre los precios, los tiempos de entrega o la composición de los insumos que el Banco prescribía” (Fox, 1990: 203).

Diversos estudios han documentado (Rubio, 1990; Moguel, Fritscher y Azpetia, 1990) que si bien la principal fortaleza de BANRURAL estaba en el amplio sistema de distribución e inspección del crédito que era entregado por medio de

⁹ Los datos estadísticos muestran que en el año de 1980 el área de financiamiento creció un 38% en relación al año anterior y el número de productores que obtuvieron crédito se incrementó al 17%, cifras que definieron el aumento gradual de los apoyos concedidos al financiamiento agrícola a lo largo del SAM. Así mismo, los datos señalan que de la población total inscrita, el 86.6% eran agricultores con propiedad ejidal, entre los cuales se priorizaban aquellos que contaban de 10 a 20 hectáreas (has), seguidos de los que tenían de 5 a 10 has, y por último, los que poseían de 2 a 5 has (Fox, 1990: 202).

¹⁰ El primero de ellos, fue el Fondo de Garantía y Fomento a la Agricultura (FONDO) creado para la habilitación de las tierras; posteriormente se conforma en 1965 el Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), cuya función era ampliar la capacidad crediticia en el sector refaccionario. En 1972 se incorpora el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), orientado a otorgar servicios de garantía a la banca privada para facilitar la realización de proyectos rurales que fortalecieran el desarrollo tecnológico, la capacitación y la organización de los productores comerciales. Finalmente, en el año de 1989 se incorpora El Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA) con el objetivo de promover y financiar el desarrollo económico del sector acuícola (Del Ángel, 2005)

insumos, esto fue a la vez uno de los principales problemas que influyeron en su quiebra, debido a una falta de adecuación de los agroquímicos y semillas a las condiciones físicas regionales, que condujo a una baja productividad e imposibilidad de pagar los créditos. Además existía una compleja red de corrupción, control burocrático, clientelismo e intermediación en la que participaban funcionarios e inspectores de todos los niveles de BANRURAL, así como los campesinos y sus autoridades ejidales.

Al respecto, Jonathan Fox afirma que aun cuando en el periodo del SAM se logró un incremento en las áreas de cultivos y productores que obtuvieron crédito por parte de BANRURAL, “no hubo cambios fundamentales en las relaciones de poder entre la burocracia y los acreditados, [de modo que] se podría suponer hipotéticamente que el nivel de corrupción institucional creció al menos en la misma escala que el presupuesto” (Fox, 1990: 207). Aún con la intervención del Estado por medio de ambas instancias crediticias, la política alimentaria del SAM encaminada a fomentar el cultivo de granos básicos para el autoabasto –principalmente frijol y maíz– sólo se alcanzó parcialmente dado que no se logró revertir su importación, ni la tendencia a la ganaderización del campo, cuyo auge se ubica desde la década de 1970 con el cultivo de forrajes para la producción pecuaria (Appendini, 1992: 76; Fox, 1990: 2005).

Como lo muestra Warman, la política implementada por el SAM fue insostenible al paso de tres años; “el súbito descenso en los precios del petróleo, la devaluación y la crisis de 1982, que culminó en la expropiación de los bancos, lo hirieron de muerte. [De modo] que con el cambio de gobierno en 1982, el SAM considerado como un exceso populista, se olvidó” (Warman: 2001: 176). A partir de entonces, se observa que la transferencia de recursos fiscales para el crédito agrícola fue reducida paulatinamente, pasando de 1.7% del producto interno bruto (PIB) nacional en 1986 a sólo 0.2 por ciento en 1992 (Camiro, 2009: 59). En una primera etapa, durante el sexenio de La Madrid (1982 a 1988), hubo una drástica reducción de la inversión y el gasto público al agro¹¹, a causa de la falta de recursos y capacidad del

¹¹ Al respecto Rivera sostiene que “El gasto público canalizado al sector [agrícola] pasó de 25.4% de la erogaciones totales en 1980 a sólo 3.2% en 1988. La inversión pública en fomento rural pasó de 80 877

gobierno para dirigir las actividades económicas del país; dejando un panorama crítico en el que la administración salinista (1989-1994) concretara las reformas institucionales orientadas a la incorporación del campo mexicano en el proyecto de desarrollo económico basado en la apertura al comercio exterior (Rivera, 2005:60).

En el caso del crédito agrícola, la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1994 y la privatización de la banca comercial de México, condujeron a reformas claves como 1) la derogación de la Ley de Crédito Rural de 1975 y la creación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) en 2001; 2) la liquidación de BANRURAL en 2002 y 3) el decreto para crear Financiera Rural (FINRURAL) en 2003 como un órgano público descentralizado encargado de impulsar las actividades agropecuarias por medio de la capacitación y asesoría de organizaciones de productores en el área de servicios financieros (Camiro, 2009: 60). Con el surgimiento de Financiera Rural se planteó crear una red de Intermediarios Financieros Rurales¹² (IFR) para que a través de ellos se otorgaran los recursos públicos encaminados al crédito avío, refaccionario e industrial, actuando dichos intermediarios como “concentradores de operaciones y vínculo entre los clientes y FINRURAL” (CEPAL, 2007: 16).

Sin embargo la Ley orgánica de Financiera Rural definió como necesario “preservar [...] el mecanismo de otorgamiento crediticio a través del primer piso, sin menoscabo de ir transitando hacia el segundo piso en la medida que maduren y evolucionen financieramente las organizaciones de productores que pretendan ser intermediarios financieros” (Camiro, 2009: 61). Así, los reportes institucionales muestran que en el año 2009, el 47.8% de la colocación de recursos se canalizó a los

millones de pesos en 1980 a 17 518 millones en 1989. El subsidio federal a la agricultura descendió de 21% del PIB agropecuario en 1981 a 6.2% en 1987” (Rivera, 2005: 62). Sin embargo, se afirma que a pesar de la caída en el gasto y la inversión pública, la agricultura continuó protegida con permisos previos de importación que aminoraron el efecto negativo de un mayor crecimiento de los precios en algunos insumos. (Fristcher, 1993: 96 en Rivera, 2005: 62).

¹² Los intermediarios funcionan como Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP), Sociedades Financieras Populares, Uniones de Crédito, almacenes de depósito y organismos dispersores de crédito (ODC) autorizadas por la SAGARPA, Financiera Rural y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) que estén regulados en el marco de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (DOF 2009). En la creación de Intermediarios Financieros Rurales participan tres instituciones principales: 1) Financiera Rural, entidad facultada para ofertar el crédito agrícola; 2) el Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), encargado de atender el ahorro popular de áreas rurales y urbanas; y 3) la SAGARPA, enfocada al fomento e inversión para el desarrollo del sector primario” (Camiro, 2009: 64).

Intermediarios Financieros Rurales, los cuales funcionan mayoritariamente como empresas distribuidoras de insumos, comercializadoras y agroindustrias, mientras que el 52.2% del presupuesto se dirigió de manera directa hacia los productores, a través de los programas y agencias de la institución (FINRURAL, 2010: 23).

La estructura crediticia a través de la promoción de Intermediarios Financieros también constituye la base de las adaptaciones institucionales realizadas por FIRA en el marco del proceso de liberalización financiera. Los Fondos creados de 1965 a 1989 –FONDO, FEFA, FEGA y FOPESCA- se fusionaron para constituir los fideicomisos conocidos como “FIRA. Inca Rural”. Éste actualmente otorga créditos, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología, colocando sus recursos a través de bancos comerciales e intermediarios financieros. La principal característica de FIRA es que otorga subsidios a las bancas comerciales participantes o brinda incentivos a los intermediarios con el objetivo de impulsar el desarrollo de agentes parafinancieros. Entre ellos destacan las distribuidoras de insumos, despachos de prestadores de servicios y agroindustrias, las cuales “llevan a cabo las funciones del proceso crediticio, tales como: selección de productores, distribución del crédito; formalización de contratos y convenios, y concentración de las recuperaciones” (CEPAL, 2007: 15).

La evaluación sobre el financiamiento rural en México realizada por la CEPAL sostiene que los recursos se ejercen principalmente en el noroeste y norte del país, en las áreas con mayor capitalización y productividad. Más aún, dado que la mayoría de los intermediarios son entidades comerciales que no pertenecen directamente a los productores, éstos “fijan condiciones y precios monopolísticos a los beneficiarios del crédito, que se convierten en consumidores cautivos” (CEPAL, 2007: 34). En ambos casos, la creación de Intermediarios Financieros constituye una estrategia para incentivar el financiamiento agrícola por parte del sector privado a través de la formación de agroempresas y organizaciones de productores agrícolas.

Sin embargo, dado que los recursos se canalizan hacia las regiones de agricultura empresarial, ello ha limitado las posibilidades para adquirir crédito entre los agricultores cuyas cosechas son prioritariamente para el autoabasto. Mientras que

los productores de pequeña escala que se ubican en las regiones de agricultura comercial, como es el caso de La Barca, se enfrentan a las disposiciones, tiempos, requisitos y normas que marcan las empresas locales, las cuales tienen como principal característica suministrar el crédito en especie por medio de la entrega de semillas, insecticidas y fertilizantes. De este modo se obliga a que los agricultores vendan sus cosechas en las agroempresas donde solicitaron el crédito para liquidar el préstamo con el producto equivalente al total del financiamiento.

II.III EL SEGURO AGRÍCOLA: LA CREACIÓN DE FONDOS Y CENTROS DE GESTIÓN EMPRESARIAL.

La política de seguro agrícola en México fue modificada con base en las reformas institucionales que llevaron a la liquidación de la Aseguradora Nacional de la Agricultura y Ganadería S.A. (ANAGSA) en el año 1989 y al posterior desarrollo de los esquemas de aseguramiento agrícola basados en la creación de Fondos de Garantía y Fomento de Agronegocios. ANAGSA surgió en 1963 con el objetivo de respaldar y proteger las actividades productivas del campo, teniendo como uno de sus principales servicios garantizar la recuperación de los créditos agropecuarios en caso de pérdida ocasionada por siniestros (Fox, 1990: 12). Al igual que BANRURAL, durante el periodo del SAM se ampliaron los recursos destinados al aseguramiento agrícola, dado que era obligatorio que junto con el otorgamiento del crédito, los agricultores protegieran su producción por medio de ANAGSA. A inicios de 1980 se promulgó la Ley de Seguro Agrícola por la cual se extendía la cobertura de aseguramiento al gasto total invertido en caso de pérdida, de modo que durante el SAM los préstamos de BANRURAL debían ser pagados por completo a través de ANAGSA, mientras que en años anteriores “la cobertura se daba sólo si el 75% de las semillas germinaba y sólo se aseguraba el 70% de los costos del cultivo en tierras de riego y el 50% o 60% en tierras de temporal” (Fox, 1990: 207).

En el año de 1980 fue creado el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) como otras de las iniciativas samistas, cuya función era incentivar la tecnificación de tierras de temporal con bajas condiciones de productividad por medio de la creación

de fuentes de financiamiento. El objetivo principal de FIRCO era promover esquemas de “riesgo compartido” para alentar la adquisición e implementación de nuevas tecnologías agrícolas, asegurando que los productores pudieran recuperar los gastos invertidos en caso de pérdida, no sólo del costo de los insumos –como sucedía en el esquema de aseguramiento tradicional de ANAGSA– sino también del valor promedio de la cosecha. Sin embargo, las estadísticas de 1981 señalan que la cobertura de FIRCO fue mucho menor (1.3 %) en relación con la partida presupuestal que recibía ANAGSA, ya que ésta cubría el 2.7% del total de los subsidios dirigidos a la agricultura. De modo que los apoyos de FIRCO llegaban a un sector reducido de la población que además –como lo señala Jonathan Fox– debían adoptar al igual que en el caso de BANRURAL, los paquetes tecnológicos prescritos por el Fideicomiso, aun cuando éstos no fuesen los adecuados para las distintas regiones de cultivo (1990: 209).

A finales de 1980, la falta de capacidad financiera del sistema de aseguramiento en México marcó la inevitable quiebra de ANAGSA, paraestatal que en sus últimos años alcanzó índices del 70% de superficie asegurada con derecho a indemnización (Lases, 2010: 15, Hernández, 1997). Entre los principales motivos que condujeron a las reformas de aseguramiento agrícola estuvieron la expansión de las coberturas hacia las regiones con bajo nivel productivo y altas posibilidades de riesgo, la inadecuada selección y empleo de los paquetes tecnológicos, la falta de reglas y criterios estrictos para la renovación de los créditos, así como los altos índices de simulación de siniestro. Al respecto cabe recuperar la explicación que otorga un funcionario de la SAGARPA durante una entrevista realizada en la estancia de campo, donde aborda el funcionamiento del sistema de crédito y aseguramiento en La Barca, destacando el papel que jugaban las autoridades ejidales, los inspectores y los productores en las negociaciones locales para el manejo y otorgamiento de los subsidios.

...Se llegó a una conclusión, de que en un lado, en una esquina estaba el comisariado ejidal, en el otro BANRURAL y en el otro lado ANAGSA. Entre los tres hacían un triángulo. Así le decían...Se hacía un triángulo donde en común acuerdo hacían más selectivo el crédito. El comisariado

ejidal le decía al inspector de BANRURAL a quienes había que meter en crédito y los que jalaban pues obviamente estaban con la autoridad.

Las parcelas buenas las hacían malas... El técnico de ANAGSA, el técnico de BANRURAL y el comisariado ejidal también se llevaban algo. En ese entonces había gente tan ignorante que los productos que daba BANRURAL, muchas veces los vendían [...] O sea que no los aplicaban, porque sabían que de todos modos el seguro los iba a ayudar. Y el seguro decía, bueno, nomás trállamelo ahorita o mañana. Entonces... ¿qué estaba pasando?

Tenían el seguro, tenían el crédito, tenían todo, les estábamos dando maquinaria... La producción debía ir para arriba pero lo que se veía era un estancamiento y por eso tomaron la decisión de desaparecer lo que era ANAGSA. Luego ya entraron con los de BANRURAL; era una cosa que iba a la quiebra, o sea, de estar nomás metiendo y metiendo, inyectando dinero del gobierno porque no había ningún resultado. Todo eso llegó con Salinas.

(CH, 09/09)

Con la eliminación de ANAGSA, entraron en marcha los esquemas de aseguramiento opcional a través del sector público y privado. Para ello, en 1990 se publicó en el Diario Oficial el acuerdo para la constitución de AGROASEMEX como una Sociedad Anónima cuyo objetivo era “desarrollar un nuevo sistema de aseguramiento basado en estrictos criterios técnicos de operación para fomentar la participación de agentes privados así como de los productores, a través de fondos de aseguramiento rural” (Camiro, 2009: 193). De modo que el esquema de protección basado en la inscripción y entrega de los subsidios directamente hacia los productores, comenzó a desaparecer en la base operativa de AGROASEMEX a lo largo de la década de 1990. Como lo explica Hernández,

La propuesta gubernamental de constitución de Fondos, más que significar una estrategia para mejorar la condición productiva de los agricultores, tiene como punto de partida el elevado nivel de ineficiencia y corrupción que se había generado en ANAGSA, así como la necesidad de reducir al mínimo los subsidios directos o encubiertos mediante las actividades financieras, y en general, todos los gastos implicados en la operación del servicio de seguro (Hernández, 1997: 5).

Desde el año 2000 AGROASEMEX comenzó a canalizar su partida presupuestal tanto a los llamados Fondos de Aseguramiento como a las aseguradoras

privadas y Sociedades Mutualistas de Seguros que operaban en el ramo agropecuario¹³. Sin embargo, fue hasta el año 2005 cuando la Ley de Fondos de Aseguramiento Agropecuario y Rural formalizó la personalidad jurídica y el funcionamiento de las asociaciones de productores para la adquisición de coberturas de seguros. La constitución de Fondos¹⁴ se planteó como una medida encaminada a fomentar la organización de productores agrícolas para que éstos desempeñaran las actividades administrativas y las medidas operativas para la programación, seguimiento de siniestros, ajuste y pago de indemnizaciones, recibiendo un subsidio mínimo del 30% a la prima de seguro¹⁵. Sin embargo, la creación de Fondos ha implicado –como lo explica Hernández– “la exclusión de numerosos productores, que anteriormente se encontraban cubiertos por el sistema de aseguramiento, pero que por mantener condiciones históricas de siniestralidad superiores a las que establecen los nuevos parámetros de aseguramiento de cada Fondo, quedan fuera de su cobertura” (1997: 12). Por lo mismo, los subsidios canalizados hacia los fondos y

¹³ Las aseguradoras privadas que funcionan en el ramo agropecuario son 1) AIG México; 2) Seguros Interamericana; 3) General de Seguros, S.A; 4) Generali México, S.A; 5) Grupo Nacional Providencial, S.A de C.V; 6) Protección Agropecuaria Cía, S.A; 7) Seguros Banamex Aegon, S.A de C.V; 8) Seguros BBV-Probursa, S.A de C.V; 9) Seguros Comercial América, S.A de C.V; 10) Seguros Inbursa, S.A; 11) Seguros Serfín Lincoln, S.A. Las sociedades mutualistas son 12) Torreón, Sociedad Mutualista de Seguros; 13) Reaseguradora del Istmos México; 14) Reaseguradora Patria y 15) Reaseguradora Alianza.

¹⁴ En términos oficiales el Fondo se define como “una asociación de productores agrícolas y/o ganaderos o de personas con nacionalidad mexicana que tenga su residencia en el medio rural, que tiene por objetivo ofrecer protección mutualista y solidaria a sus socios a través de operaciones de seguros y coaseguros”. El seguro se define como “un contrato a través del cual el asegurado transfiere un riesgo a un tercero (institución de seguros) a cambio de una suma de dinero denominada prima o cuota. La institución de seguros que toma el riesgo asume el compromiso de resarcir o indemnizar la pérdida o daño ocasionado por la realización del riesgo”. Mientras que el coaseguro “es un acuerdo de voluntades por el cual el [...] asegurador directo transfiere a un reasegurador una parte de uno o más riesgos tomados por el primero, contra el pago de una prima” (LFAAR, 2005).

¹⁵ El proceso de aseguramiento que realizan los Fondos incluye cuatro etapas básicas: 1) Programación: En esta etapa se desarrolla el programa operativo, en él se identifica la viabilidad técnica y financiera esperada para un ciclo agrícola y/o ejercicio ganadero y la oferta del seguro del Fondo a sus socios. Es elaborado por el Gerente, revisado por el Consejo de Administración y aprobado por la Asamblea General de socios. 2) Suscripción: Esta etapa consiste en recibir y revisar solicitudes de aseguramiento de los socios, realizar inspecciones para aceptación o rechazo de los riesgos, emitir constancias de aseguramiento, cobrar las cuotas, solicitar el subsidio a la cuota, informar a la reaseguradora que le preste el servicio de reaseguro de los riesgos tomados y cedidos. 3) Siniestros: Esta etapa comprende la recepción, registro, clasificación, seguimiento y atención de avisos de siniestro durante la vigencia de la constancia, ante la presencia de un riesgo cubierto. 4) Ajuste y pago de indemnizaciones: El Fondo practica inspecciones de campo para evaluar daños derivados de un siniestro, elabora los ajustes y, en su caso, paga las indemnizaciones procedentes a los socios. En este paso se afectan las reservas técnicas y si éstas no son suficientes, se aplica la cobertura del reaseguro con la institución que lo haya otorgado (AGROASEMEX, 2010).

aseguradas privadas¹⁶, operan principalmente en los estados con bajas condiciones de riesgo y alta producción agrícola, pues en el año 2009 el 60.82% de la superficie total asegurada se concentró en Tamaulipas, Sinaloa y Sonora con cultivos de maíz, trigo y sorgo.

En el año 2004, FIRCO fue adaptado a las reformas institucionales del agro, en el marco la Ley de Desarrollo Rural Sustentable emitida en 2001, cuyos lineamientos promueven la diversificación de las actividades productivas y económicas del campo desde una visión empresarial que no privilegia a la agricultura como la única actividad de fomento rural. FIRCO fue renovado como una agencia estatal sectorizada a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) con el objetivo de impulsar la organización de productores para que éstos constituyan sus propios centros de gestión empresarial, a través de la formación de cadenas productivas que permitan “generar más ocupación, agregar valor a los productos agropecuarios, propiciar la apropiación de una mayor proporción del precio que pagan los consumidores finales y contribuir al fortalecimiento de la competitividad” (DOF, FIRCO, 2004). Todo ello, a través de programas¹⁷ que pretenden mejorar la rentabilidad de las actividades productivas rurales.

¹⁶ Como lo muestran el cierre del ejercicio fiscal 2009 de Agroasemex, del total de hectáreas aseguradas durante dicho año el 52.1 % se canalizó hacia fondos de aseguramiento y el 47.9% a las aseguradoras privadas. Las aseguradoras privadas fueron General de Seguros, Proagro, Tepeyac y Mutualidad Torreón (AGROASEMEX, 2010).

¹⁷ Entre los principales programas a cargo de FIRCO se encuentran 1) Proyecto Estratégico de Apoyo a la Cadena Productiva de Maíz y Frijol (PROMAF) y 2) Proyecto Especial de Apoyo a la Producción de Maíz y Frijol de Alto Rendimiento (PROEMAR) destinados a incrementar la producción de ambos cultivos apoyando a organizaciones de productores de maíz asentados en las regiones de alta productividad, a través de inducción tecnológica, análisis de suelo y diagnósticos para la aplicación de paquetes tecnológicos específicos por predio. 3) Proyecto Estratégico de Apoyo para el Fortalecimiento de Infraestructura para la Movilización y Acopio de Granos y Oleaginosas (FIMAGRO) enfocada a incrementar los niveles de capitalización de las organizaciones de productores de granos y oleaginosa. 4) Proyecto de Valor Agregado a los Agronegocios con Esquemas de Riesgo Compartido (PROVAR) con el objetivo de fomentar mercados que incorporen valor agregado a la producción primaria en proyectos tales como a) selección, acopio, cadena de frío, empaque, transformación agroalimentaria; b) certificación, procesamiento y comercialización de productos orgánicos, c) construcción de biodigestores y sistemas de energía renovables, d) turismo en áreas rurales, e) inversión del potencial productivo de los migrantes y el uso productivo de las remesas. 5) Proyectos de Apoyo para la Infraestructura de Establecimientos Tipo Inspección Federal TIF que impulsan la calidad e inocuidad de productos cárnicos. Así como los Proyectos Estratégicos de 6) Agricultura Protegida (PROAP) la creación de invernaderos, macrotúneles y mallas sombras, 7) Tecnificación de riego y 8) Desarrollo de la Región Sur-sureste por medio del desarrollo de proyectos

El objetivo de los programas de FIRCO es canalizar recursos económicos complementarios, que minimicen el riesgo de emprender inversiones para el fortalecimiento de cadenas y fuentes de diversificación productiva (DOF, FIRCO, 2004). La SAGARPA emite convocatorias públicas para que las organizaciones de productores concursan en los programas. Los fideicomisos funcionan por medio de dos esquemas principales, el primero de ellos se denomina “riesgo compartido” y tiene como características que los recursos deben ser recuperables pero sin costo financiero ni participación de utilidades por parte del FIRCO, mientras que en el caso de los recursos clasificados como “subsidios”, la recuperación de los mismos se hace en beneficio de los propios productores.

Los esquemas oficiales de seguro agrícola que se basaban en la recuperación directa de los créditos e inversiones en caso de pérdida de cultivo, fueron modificados con la creación de Fondos y Centros de Gestión empresarial que transfieren tanto los servicios de seguro agrícola como los proyectos de fomento productivo hacia las organizaciones comerciales, convirtiéndose éstas en una pieza clave de la intermediación financiera. Como sucede en el caso de La Barca, las agroempresas locales que brindan el financiamiento crediticio son las mismas que ofrecen a los productores, como un servicio opcional, la adquisición de seguros agrícolas. Al tiempo que son éstas las que tienen la posibilidad –como lo marcan las reglas operativas de FIRCO– de solicitar y adquirir tanto recursos como subsidios para poner en marcha proyectos productivos. Estas políticas son restrictivas no sólo porque se dirigen a las regiones de agricultura comercial, sino también porque dentro de ellas, únicamente tienen acceso los miembros involucrados en las agroempresas sin tomar en cuenta al resto de los productores que forman parte del sector agrícola productivo.

II.IV LA TECNOLOGÍA AGRÍCOLA: DE LA OFERTA PRODUCTIVISTA A LA DEMANDA TECNOLÓGICA

El impulso de la tecnología agrícola para aumentar la producción nacional de granos básicos fue desde inicios del siglo XX una de las estrategias para la modernización del campo a través de la expansión productiva de la agricultura. El desarrollo y empleo de paquetes tecnológicos tiene una amplia trayectoria que ha sido detallada en estudios que muestran las distintas iniciativas para aumentar la productividad, en respuesta al creciente aumento de población urbana que se registra en el país desde mediados del siglo XX y por lo tanto, a la necesidad de proveer de granos básicos a las ciudades. Como lo explica Hewitt, en la década de 1930 se impulsaron las primeras acciones por parte de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hídricos (SARH) para estudiar las distintas variedades y rendimientos de las semillas de trigo y maíz, a través de estaciones experimentales y escuelas prácticas regionales enfocadas a la investigación científica de la agricultura (Hewitt, 1978: 31). Con la creación del Instituto de Investigaciones Agrícolas (IIA) en la década de 1940 se pusieron en marcha proyectos para desarrollar la investigación, producción y empleo de semillas híbridas, insecticidas y fertilizantes como parte de una estrategia conjunta del gobierno mexicano y la Fundación Rockefeller que dio paso a la llamada Revolución Verde, cuyo objetivo era generar excedentes agrícolas a través del impulso de la tecnología prioritariamente en las zonas de riego con alto potencial productivo.

El retiro de la Fundación Rockefeller a inicios de 1960 condujo a la “nacionalización” de la investigación agrícola en México, a través de la formación de diversas instancias oficiales tales como el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas (INIA) (Hewitt, 1978), junto con la creación de las paraestatales Fertilizantes Mexicanos (Fertimex) encargada de la producción nacional de insecticidas y fertilizantes, así como el surgimiento de la Productora Nacional de Semillas (Pronase), empresa estatal que fue responsable de la regulación del mercado de semillas mejoradas, a través de la producción y venta de sus propias variedades. Como se ha mostrado en los casos anteriores, durante el periodo del SAM aumentó rápidamente la producción de semillas certificadas por parte de la PRONASE, tal como reflejan las cifras que registran un alza de 89, 300 toneladas en 1979 a 235, 000

toneladas en el año de 1981. Así mismo se generó un crecimiento gradual en el volumen de producción y venta de fertilizantes, cuya área de aplicación incrementó del 9.5 % en 1980 a 22.5% en 1982 (Fox, 1990: 215).

Esto fue posible dado que “la política de insumos del SAM contemplaba descuentos de fertilizantes e insecticidas en un 30% para granos básicos temporales. Y estos subsidios como los de la semilla, también estuvieron disponibles en 1980 para los productores de riego con menos de 40 hectáreas, bajando a 20 hectáreas en 1981” (Fox, 1990: 212). Se observa que ciertos factores como la política de subsidios gubernamentales en semillas y fertilizantes, junto con el fomento al uso de nuevas tecnologías por parte de la SARH y la estrategia de BANRURAL basada en la distribución de insumos y semillas híbridas como parte de la entrega del crédito oficial, condujeron al empleo de paquetes tecnológicos en cultivos temporaleros cuya producción era de pequeña escala y prioritariamente para el autoabasto. Cuestión que al paso del tiempo tuvo repercusiones ambientales y económicas, a causa de la pérdida tanto de las técnicas de cultivo tradicionales como de las variedades de semillas locales que habían sido preservadas. Si bien el uso de fertilizantes y el empleo de semillas híbridas produjeron un crecimiento relativo en el rendimiento agrícola, tras el periodo del SAM fueron inevitables las repercusiones negativas, ya que los subsidios disminuyeron drásticamente durante el sexenio De La Madrid y con ello las posibilidades para que los productores lograran adquirir los paquetes tecnológicos¹⁸.

En el contexto de 1982, el desplome internacional de los precios del petróleo y la crisis financiera en el ámbito nacional, devinieron en una transformación estructural de la economía mexicana, ya que se abandonó “el modelo de industrialización vía la sustitución de importaciones, para buscar la apertura al exterior y fincar el crecimiento de la industria de la exportación” (Appendini, 1992: 94). Fue implementada una política fiscal austera, con un recorte del gasto público al sector

¹⁸ Este mismo proceso de dependencia tecnológica, ha sido registrado en estudios críticos como los realizados por Hewitt, que analizan las repercusiones sociales y económicas de la Revolución Verde como un proyecto de modernización agrícola que surge en la década de 1940 y que ya dejaba de manifiesto para 1970 la “insostenibilidad de una estrategia de productividad que dependía de la aplicación masiva de fertilizantes e insecticidas químicos a los campos agrícolas [...] no solamente en términos monetarios, sino del deterioro del suelo y de los mantos freáticos sujetos a una continua sobre explotación” (Hewitt, 2007:85; 1976)

agrícola que se refleja en la disminución del 70% en el presupuesto de la SARH durante el periodo de 1983 a 1989, así como la reducción de la inversión agropecuaria en un 85% y con ello la contracción del crédito a un 78% entre 1981 y 1988 (Appendini, 1992: 105). La reducción al gasto público, al acceso crediticio y a los subsidios, condujeron al “estancamiento del uso de insumos por primera vez desde que inició la Revolución Verde” (Appendini, 1992: 105) y con ello a la paralización de los rendimientos agrícolas, los cuales, aun cuando se incrementaron durante el periodo del SAM, no lograron ser equiparables a los obtenidos en el contexto internacional¹⁹ (Rubio: 1990, 52).

Si bien, durante los primeros años de reestructuración económica permanecieron en funciones las paraestatales Fertimex y Pronase, la producción de semillas certificadas e insumos agrícolas fue afectada por una política financiera que pretendía equiparar los precios oficiales a la oferta internacional. Fertimex fue privatizado en el año de 1992 con el cierre de operación de sus plantas industriales, lo que disminuyó la producción nacional de insumos en un 83.4%, junto con la baja de su consumo en un 8.7% durante el periodo de 1990 al 2007²⁰, mientras que aumentaban las importaciones principalmente de Estados Unidos, China y Rusia (DAES, 2010: 11-12). Así mismo, en el año de 1991 se reformó la Ley de sobre Producción, Certificación y Comercio de Semillas, por la cual la Pronase dejó de ser la única institución receptora de las variedades mejoradas. En el sexenio foxista, sus operaciones terminaron por completo, dejando en manos de las empresas privadas la producción y comercialización de semillas, principalmente por Pioneer y las marcas Monsanto, entre ellas Asgrow, Dekalb y Cargill. La distribución y comercialización de

¹⁹ Como lo explica Rubio, “La vía estatal de dominio sustentada en la producción de los campesinos medios resultaba, todavía en 1982, altamente ineficiente con relación al contexto internacional. Mientras [...] en 1970 Estados Unidos obtenía un rendimiento en el maíz de 4 544 Kg/ha, en México se producían 1 219. Ya para 1982, el vecino país alcanzaba 7 204 Kg/ha, mientras que en el nuestro el rendimiento se había elevado a 1 948 kilos por hectárea” (Rubio, 1990: 51-52), de modo que la diferencia en rendimientos con el paso del tiempo era cada vez más acentuada.

²⁰ Según las últimas estadísticas del 2007, “de los 21. 4 millones de hectáreas que se cultivan anualmente en México, sólo 10.2 millones se fertilizan, lo que representa el 47.7% de la superficie sembrada”. En once estados del país se concentra el 80% de la superficie fertilizada: Sinaloa, Tamaulipas, Jalisco, Veracruz, Guanajuato, Chihuahua, Zacatecas, Chiapas, Michoacán, Puebla y Sonora; estas entidades representan el 60.3% de la superficie sembrada (DAES, 2010: 12).

fertilizantes se canalizó hacia las empresas privadas²¹ agrupadas en la Asociación Nacional de Comercializadores de Fertilizantes (ANACOFER), que se dedican a la importación, producción y distribución de insumos siguiendo las pautas del mercado internacional. A partir de entonces hubo un aumento creciente en el precio de los fertilizantes, acentuado en el año 2008, cuando el alza de los insumos llegó a los niveles máximos históricos (DAES, 2010: 17).

En cuanto a la investigación agrícola, el INIA se transformó desde el año de 1985 en el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP), con el objetivo de llevar a cabo proyectos de investigación y transferencia tecnológica basados en una mayor participación de la iniciativa privada y de los productores agropecuarios. Las políticas de la INIFAP se caracterizan –siguiendo a Tapia– por un cambio de enfoque desde la oferta tecnológica hacia la demanda tecnológica, pues “desde mediados de los ochentas, el gobierno federal dejó de asignar de manera directa presupuesto para la operación de la investigación tecnológica, promoviendo desde entonces la creación de patronatos para la investigación, [y posteriormente para el año de 1996] la creación de Asociaciones Civiles en cada entidad federativa, denominadas Fundaciones Produce”²² (Tapia, 2002: 180). Los programas oficiales de investigación y asesoría para la innovación tecnológica, dieron lugar a un esquema de servicios por parte de los centros de investigación, universidades y despachos privados que pretenden gestionar e integrar

²¹ Entre las que destacan: Agrogen ubicada en Queretaro, Bodegas y Agroindustriales de Tapachula (BYATSA) en el estado de Chiapas; Comercializadora Profesional de Productos Químicos (Copromex), Fertilizantes Mossaic así como Productos Agroquímicos (FYPA) ubicadas en Veracruz. Fertilizantes Tepeyac en Sonora; Pacifex y Seferssa ambas en Sinaloa. En el estado de Jalisco se ubica Fertilizantes Nitro (FERTIQUIM), la Consultora en Marketing Agropecuario (COMAGRO), Yara México, ISAOSA y SQM Comercial de México (DAES, 2010: 17).

²² Las fundaciones PRODUCE tienen como objetivo “integrar las demandas tecnológicas de los productores y a través de éstas convocar a los centros de investigación, universidades y despachos técnicos, a concursos con proyectos de investigación y transferencia de tecnología dirigidos a la solución de problemas inmediatos de los productores” (Tapia, 2002: 180). Estas fundaciones operan principalmente con recursos de los gobiernos federal y estatal, y en menor medida con recursos aportados por los productores; con lo cual se financia la creación y desarrollo de proyectos en el marco de los “Programas de Soporte (Investigación y Transferencia Tecnológica) de la SAGARPA. Al tiempo que las fundaciones PRODUCE realizan alianzas estratégicas con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para integrar capacidades y recursos que fomenten la investigación y desarrollo agrícola, teniendo como órgano consultivo el Sistema Nacional de Investigación y Transferencia Tecnológica para el Desarrollo Rural Sustentable (SNITT) creado en el 2001 con el objetivo de articular las acciones de las instituciones públicas, organismos sociales y privados que promuevan actividades en este rubro, con base en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable (DOF, 2001)

las demandas de los productores agrícolas. Sin embargo, algunos resultados han mostrado –siguiendo la investigación de Tapia– la falta de participación de los productores en la toma de decisiones para la realización de los proyectos, ya que “la mayoría de [ellos] no conocen a las Fundaciones Produce, desconocen la misión y sus propósitos fundamentales” (Tapia, 2002: 182), lo que ha conducido a una falta de congruencia entre las demandas y necesidades de los agricultores frente a la satisfacción de las mismas.

Finalmente, en el año de 1995 la SARH dio paso al surgimiento de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), adquiriendo entre sus funciones la entrega de subsidios al sector agrícola a través de diversas vías. Entre ellas, el Programa de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO), creado desde finales del sexenio salinista con el objetivo de “resarcir los efectos desfavorables de las reformas” (Fritscher, 2004: 17) por medio de subsidios directos, otorgados a los productores de granos y oleaginosas, con montos predeterminados que se asignan en relación a la superficie cultivada. Posteriormente, durante la administración zedillista, surge el programa de Alianza para el Campo que ahora lleva por nombre Activos Productivos, cuyo objetivo es apoyar la capitalización de los agricultores, a través de la asesoría técnica e innovación tecnológica. Actualmente, la SAGARPA también cuenta con esquemas de financiamiento para la Reconversión Productiva; el Fomento y Fortalecimiento de la Organización Rural; junto con la Investigación y Transferencia de Tecnología.

Todos estos programas –a excepción del Procampo– están diseñados para la asignación de subsidios, a través de proyectos que deben ser elaborados por las organizaciones rurales, cuyos miembros se comprometen a contribuir con una parte proporcional de los gastos, mientras que el resto se obtiene con recursos del gobierno federal, estatal y municipal. Así se observa una notable diferencia entre los esquemas tradicionales de apoyo gubernamental que se otorgaban de forma proporcional a la producción obtenida –por vía de subsidios en los precios, los insumos y los servicios (Fritscher, 2004: 17)– frente a los actuales mecanismos de distribución de los recursos, dirigidos prioritariamente hacia las organizaciones rurales, donde se concursa para la asignación de subsidios.

Más aún, como sucede en el caso de La Barca, sólo un sector reducido de productores tiene acceso a estos programas, ya que es necesario participar en una organización rural y además contar con los recursos económicos necesarios para lograr el financiamiento. Los proyectos de asistencia técnica, innovación tecnológica o adquisición de maquinaria están concentrados en los sectores que tienen el capital económico para llevar a cabo la coinversión, empleando en ocasiones nombres y firmas de los productores para lograr la gestión de los recursos. Estos esquemas de subsidios acentúan las diferencias en la distribución de los apoyos gubernamentales y en la posibilidad de los productores para aplicar nuevas tecnologías agrícolas, teniendo como resultado una visible asimetría en los rendimientos de cosecha y en la obtención de ganancias por el cultivo del maíz.

II.V COMERCIALIZACIÓN, ACOPIO Y DISTRIBUCIÓN: DE LA CONASUPO A LOS SERVICIOS AGROPECUARIOS.

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) surge en el año de 1961 con el objetivo de organizar dentro de una sola paraestatal las actividades de comercialización, almacenamiento y distribución de los granos básicos alimentarios a nivel nacional. La CONASUPO inició con el propósito de regular los mercados agrícolas, estableciendo las pautas para una relación “eficiente y racional” entre productores-consumidores ya que pretendía, por una parte, eliminar las prácticas de intermediación para lograr una óptima comercialización de la producción a pequeña escala y a la vez, asegurar la oferta barata de granos, protegiendo a los consumidores de bajos ingresos para que lograran el acceso a los productos básicos. Como lo explica Appendini, a lo largo de la década de 1970 esta política de intervención “fue expandiéndose a medida que la CONASUPO creaba filiales para el acopio así como industrias alimentarias, y construía una amplia red de distribución a través de su sistema de tiendas tanto en el ámbito urbano como en el rural” (Appendini, 1992: 38), aumentando así sus funciones hacia el procesamiento y distribución de bienes

alimentarios para que a través de subsidios éstos fueran accesibles a los sectores más vulnerables del país a un bajo costo²³.

En el caso de las actividades de comercialización agrícola, fueron fundamentales el despliegue de una amplia infraestructura de almacenamiento y el establecimiento de precios de garantía, ya que ambas medidas hicieron efectivo el acopio, la compra-venta y la distribución de los productos agrícolas a través de la CONASUPO. Durante la administración de Echeverría (1970-1976) se extendió de manera significativa la creación de bodegas rurales BORUCONSA a lo largo del país, las cuales atendían prioritariamente la recepción y compra-venta del grano de los pequeños y medianos productores, por medio de 2,412 centros de acopio, cuya capacidad total fue de 1.49 millones de toneladas. Al tiempo que se construyeron los Almacenes Nacionales de Depósito (ANDSA) encargados de la comercialización y la distribución a gran escala, ubicados cerca de los centros de consumo o puntos de transporte en los estados de agricultura empresarial como Sinaloa, Sonora, Jalisco y Tamaulipas (Appendini, 1992: 67). Mientras que el gabinete agropecuario –cuya función era coordinar a las secretarías de Agricultura, Hacienda y Comercio– estableció los precios de garantía con el objetivo de regular el mercado interno de granos y las fluctuaciones internacionales, intentando cubrir los costos de cultivo y garantizar con ello, un ingreso efectivo a los productores²⁴.

²³ El aumento de las actividades de la CONASUPO incluyó el procesamiento del grano, aceites y leche en polvo, para convertirlos en bienes de consumo humano y ganaderos (harina, maíz, pasta, trigo, aceite comestible y leche). Las principales filiales de la CONASUPO dedicadas a la producción de bienes de consumo básico fueron: Maíz Industrializado CONASUPO, S.A. (MICONSA); Leche Industrializada CONASUPO, S.A. (LICONSA); Trigo Industrializado CONASUPO, S.A. (TRICONSA) e Industrias CONASUPO, S.A. (ICONSA). En el abasto de alimentos también participaban las filiales: Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. (BORUCONSA), Impulsora del Pequeño Comercio, S.A. (IMPECSA) y Distribuidora y Comercializadora CONASUPO, S.A. (DICONSA)” (Santillanes, 2006: 41).

²⁴ Appendini sostiene que las políticas de asignación de precios oficiales inician con la regulación del precio del trigo en 1936 y adquieren mayor auge a principios de la década de 1950, con la creación de la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S. A. (CEIMSA), antecedente de la CONASUPO. Durante dicho periodo se “incrementaron los precios para fomentar la producción y garantizar una oferta fluida” (1992: 36) acorde con las políticas de modernización del campo de mediados del siglo XX. Sin embargo, a partir de 1963, y en congruencia con la política económica global del desarrollo estabilizador, “los precios nominales de garantía permanecieron fijos por un lapso de diez años” (1992: 36). Ello condujo a una dependencia del desarrollo tecnológico para lograr un mayor rendimiento productivo y adquisición de ganancias, lo cual incentivó la modernización del sector empresarial. En el sexenio de Luis Echeverría (1970-1976) “la política de precios siguió siendo la de establecer un precio tope, que no estaba dirigida a remunerar mejor a los productores campesinos tradicionales [ya que] el

Como sucedió en los casos anteriores, en el sexenio de López Portillo y con base en las políticas samistas, se contempló en el año de 1980 el aumento de los precios oficiales con un alza inmediata del 28% en el maíz, 55% en el frijol, 18% para el trigo y 24 % para el sorgo, que a la vez fue seguido por incrementos extras en los siguientes años del SAM (Fox, 1990: 218). El aumento en los precios de garantía se vio reflejado en un crecimiento de la comercialización y captación de los granos básicos por parte de la CONASUPO, lo que produjo el incremento en la capacidad de acopio de las bodegas Boruconsa a un 31.3%, entre los años de 1979 y 1981, alcanzando en el año de 1982 una recepción récord de 2.6 millones de toneladas de maíz. (Fox, 1990: 221). Los mecanismos de comercialización y distribución de los productos agrícolas que empleó la CONASUPO, son explicados por Jonathan Fox de la siguiente manera:

El número y la cobertura geográfica de los centros de recepción de Boruconsa determinaban en forma crucial el *acceso efectivo* de los productores a los precios de garantía. El acceso estaba en relación con la manera en que funcionaban los mercados y el transporte local. Si los mercados locales de acopio, crédito y transporte eran oligopólicos –como en el caso de muchas de las regiones campesinas en las que no penetraron de manera efectiva los centros de recepción de Boruconsa–entonces los productores que no tenían poder de negociación por su tamaño, aislamiento y dependencia de los intermediarios no llegaban a gozar los precios oficiales. Uno de los principales cuellos de botella que obstaculizaba el desarrollo de los mercados locales más competitivos era el control muy concentrado sobre el transporte, reforzado por la regulación y por la corrupción oficial (Fox, 1990: 221)

Así mismo, existen diversas investigaciones críticas sobre los mecanismos comerciales que fueron generados durante el periodo de la CONASUPO, más allá del ámbito formal. Por ejemplo, en el estudio que realiza Appendini en tres localidades del Estado de México a finales de 1980, se registran las prácticas de acaparamiento de agentes que se dedicaron a la compra-venta de maíz al mayoreo, a partir de redes de acopio con alcances locales, regionales y estatales. La autora sostiene que con la entrada de la CONASUPO no disminuyó la intermediación, ni facilitó la comercialización

precio de garantía no cubría el costo de producción de los campesinos en condiciones más atrasadas (en tierras de temporal, con tracción animal, con y sin usos de fertilizantes), [lo] que significó la “marginación” de aproximadamente 60% de los productores, a los que correspondía entre 30 y 40% de la producción de maíz” (1992:64-66).

entre los agricultores de pequeña escala. La actividad de la paraestatal benefició a los productores medianos y comerciantes privados porque fue una instancia segura para vender las cosechas acaparadas, que además los protegía con un monto mínimo por la venta del grano, a través de los precios de garantía (Appendini, 1988: 216-217).

La reestructuración de la política económica nacional condujo al desmantelamiento de la CONASUPO y con ello, a la transformación de los mecanismos para la comercialización, acopio y distribución de granos básicos. México se integra al Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT) en el año de 1985 e inicia la liberalización del comercio agropecuario con la reducción paulatina del empleo de permisos para importar productos agrícolas. En 1989 fueron eliminados los precios de garantía para la mayoría de los granos y oleaginosas producidos en el país (trigo, sorgo, soya, arroz, cebada, cártamo, ajonjolí y girasol), a excepción del maíz y frijol que mantuvieron la protección gubernamental y continuaron bajo el régimen de precios oficiales hasta el año de 1995. Así mismo, con la entrada del Tratado del Libre Comercio (TLC), el gobierno negoció el aumento gradual en las cuotas de importación que fueron establecidas a partir de 1994, cuya conclusión definitiva llegó en el año 2008 con la total liberación comercial del maíz, el frijol y la leche en polvo (Yúnez, 2010).

La desgravación de las importaciones agrícolas se desarrolló junto con la eliminación de precios oficiales y el cierre de operaciones de las filiales que componían la CONASUPO. A inicios del sexenio salinista, empezó la venta y transferencia al sector privado de las bodegas rurales BORUCONSA, junto con la privatización de los Almacenes ANDSA, MICONSA e ICONSA. A mediados de la década de 1990 fueron eliminadas TRICONSA e IMEPCSA, mientras que LICONSA y DICONSA permanecieron como las únicas filiales en funciones, siendo transferidas a la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) como empresas de participación mayoritariamente estatal (DOF, CONASUPO: 1999). En el año de 1999 es publicado el decreto que ordena la extinción de la CONASUPO, considerando que la paraestatal desde el año de 1993 había restringido sus funciones a la compra y acopio tanto del maíz como del frijol, reduciendo durante este periodo sus niveles de captación y convirtiéndose en comprador de última instancia. La

desaparición de la paraestatal pretendía motivar “la apertura de nuevos canales de acopio, a través de los cuales los productores rurales pudieran colocar directamente sus cosechas de maíz [...] sin la participación de la CONASUPO” (DOF, CONASUPO: 1999).

De manera paralela al desmantelamiento de la CONASUPO, surgió la instancia de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), órgano desconcentrado de la SARH (Warman, 2001: 186, Appendini, 2008: 34), la cual inició sus funciones en el año de 1991 con dos objetivos principales: el primero de ellos, operar y administrar el PROCAMPO y el segundo, crear mecanismos para sustituir la intervención estatal en la comercialización agrícola²⁵. Para esto último, a inicios de la década de 1990, impulsó el empleo de la infraestructura de acopio y agroindustrial, previamente instalada por la CONASUPO, por medio de su venta o transferencia tanto al sector privado como a las organizaciones de productores. ASERCA se convirtió en una instancia intermediaria entre las agroempresas receptoras de los bienes agrícolas y las empresas finales que los procesan, asumiendo dos funciones principales: la creación de contratos de compra-venta para la comercialización de los productos agrícolas y la entrega de subsidios directos en “aquellas regiones donde por razón de la concentración de cosechas y con problemas de comercialización se considera necesario instrumentar apoyos transitorios a la comercialización, adicionales a PROCAMPO” (DOF, CONASUPO: 1999).

En la actualidad, ASERCA ha puesto en marcha diversos programas de comercialización maicera, teniendo como tarea mediar las negociaciones que se establecen entre las agroempresas que acopian el grano y los compradores finales, principalmente en las zonas de alta producción agrícola (ASERCA, 2008). Esto sucede en el caso de La Barca, donde dicho órgano participa en la firma de los

²⁵ Desde la versión oficial, algunas de los principales motivos que justificaban la creación de ASERCA eran: 1) la falta de conocimiento de los productores u otros agentes privados para llevar a cabo las prácticas comerciales ante el desmantelamiento de la CONASUPO; 2) la deficiente infraestructura de acopio, almacenamiento, empaque, conservación, distribución y transporte en manos de los agentes privados; 3) la dificultad para compatibilizar los objetivos de liberación comercial de productos agropecuarios con controles de precios al consumidor en los contextos regionales y nacionales; y 4) la fuerte competencia de los productos y subproductos agrícolas de importación (ASERCA, 2005:4).

contratos entre las agroempresas locales que fueron creadas en la región desde principio de la década de 1990 y los corporativos como Maseca, Minsa, Sabritas, Gamesa, tortilleros, molineros y procesadores del grano. El objetivo de la intermediación a través de ASERCA es lograr una comercialización favorable, tanto al fijar los precios del grano, como al validar y registrar los convenios celebrados entre “productor-comprador” (Steffen y Echánove, 2007: 111-120).

Es un mecanismo en el que los ejidatarios deben cumplir distintos requisitos, relacionados con la calidad y humedad del grano, elaboración de facturas fiscales, así como formar parte de una organización con representación jurídica para que sus cosechas sean incluidas en los contratos de compra-venta. ASERCA tramita la asignación de los precios, a través de la compra de coberturas en la Bolsa de Chicago, y a la vez promete dar certidumbre económica a los productores por medio de la asignación de un apoyo complementario en caso de que el precio del mercado internacional sea menor al que fija la instancia, el cual denomina precio objetivo²⁶ (Claridades Agropecuarias, 2005: 8).

Sin embargo, como sucede en el caso de La Barca, ASERCA no ha logrado brindar la certidumbre económica al determinar un precio objetivo para el maíz, ya que desde al año 2004, éste ha sido menor a los establecidos en los contratos de cobertura de precios en la Bolsa de Chicago. Aun así, ASERCA tiene una presencia notable en la región ya que es la principal agencia gubernamental que participa en la creación de los contratos de compra-venta donde se asignan los precios, siguiendo las fluctuaciones del mercado internacional de granos. Y a la vez, se canalizan hacia dicha instancia las protestas y presiones políticas, por parte de los productores, para recibir un mejor precio o bonificación por el grano que comercializan.

Finalmente, el surgimiento de ASERCA en el marco de la desintegración de la CONASUPO, se convierte en una pieza clave para explicar los mecanismos de

²⁶ El precio objetivo en el caso del maíz fue de \$1, 650.00 pesos por tonelada desde ciclo PV 2003 hasta el ciclo PV 2008. A partir del ciclo OI 2008 y hasta PV 2013, el precio objetivo en el maíz será de \$2,100 pesos por tonelada. (RO, ASERCA: 2009). Sin embargo, en estados como Jalisco, el precio promedio de compra-venta del grano ha sido más alto que el precio objetivo, tal como se muestra en el ciclo PV 2008 cuando el precio promedio fue de \$2,6980.00 pesos por tonelada de maíz y en el ciclo PV 2009 de \$2,607.00 pesos por tonelada. (SAGARPA, OEIDRUS 2010)

inclusión del sector ejidal de La Barca en las dinámicas neoliberales de mercado maicero. Como se observa a continuación, este órgano administrativo impulsó la formación de agroempresas en la región, las cuales fungen en la actualidad como los centros operativos de intermediación para la adquisición de créditos, seguros agrícolas, asistencia técnica, acopio y comercialización del grano. Los productores ejidales han logrado su participación en los nuevos esquemas económico-productivos, aceptando los requisitos y las obligaciones que especifican las instancias y los programas estatales que actualmente subsidian la agricultura comercial. A la vez, ha sido necesaria su integración en los espacios empresariales del sector agrícola, por medio de la creación de organizaciones económicas, para gestionar el financiamiento en la producción y la comercialización. Todo ello en un contexto caracterizado por la reestructuración de las instituciones oficiales y de las prácticas empleadas por los agricultores para poner en marcha el mercado maicero.

TABLA V.				
ESPACIOS Y ACONTECIMIENTOS 1980-2008.				
POLÍTICAS AGROALIMENTARIAS				
LUGARES	LA BARCA	JALISCO	MÉXICO	INTER- NACIONAL
FECHAS				
1980	Creación del Sistema Alimentario Mexicano (SAM) Programa que tuvo como objetivo estimular la producción de alimentos básicos, facilitar el acceso a créditos, mejorar los precios de garantía y fortalecer la red de producción-abastecimiento de bienes agroalimentarios para alcanzar la autosuficiencia y mejorar la distribución de alimentos en los sectores marginales.			
1980			Creación de FIRCO como una de las iniciativas samistas para el aseguramiento agrícola.	
1982			Integración de México al GATT: Apertura comercial de granos.	
	Desplome internacional de los precios del petróleo. Crisis financiera y económica en México.			
1983-1989	Reducción del gasto público al sector agrícola y a la inversión agropecuaria.			
1988-1989		Desmantelamiento y venta de empresas estatales que se ocupaban de la venta de semillas, fertilizantes y almacenamiento.		
1989	Negociaciones para la venta de ALBAMEX a los ejidatarios.			
		Eliminación de los precios de garantía para el trigo, sorgo, soya, arroz, cebada, cártamo, ajonjolí y girasol.		
1989-1994			Reconversión Productiva al maíz en las zonas de agricultura comercial.	
1990	Reconversión Productiva: Del cultivo del sorgo al maíz.			
			Eliminación de ANAGSA y surgimiento de AGROASEMEX .	
1991			Creación de ASERCA (Sustituye a CONASUPO)	
		Reforma al Artículo 27. Primera Reforma después de la Ley		

1992		Agraria de 1917. Los ejidatarios pueden comprar, vender, rentar o utilizar como garantía las tierras que antes sólo usufructuaban.	
1994			Firma del Tratado de Libre Comercio. Define condiciones obligatorias de acceso a los mercados y subsidios a la exportación. Desgravación total en un plazo de 15 años.
	Creación de Procampo. Inicia la política de subsidios directos a los productores que cultivan granos y oleaginosas con el fin de contrarrestar los efectos desfavorables de la apertura comercial.		
1995		Eliminación de los precios de garantía en el maíz y el frijol. Se sustituyen por precios de referencia.	
	Creación de Alianza para el Campo ahora denominado Activos Productivos. Asignación de subsidios, a través de organizaciones comerciales, para desarrollar el potencial productivo.		
1996		ASERCA inicia su participación en los programas de comercialización maicera.	
1999	Inician los esquemas para la comercialización del maíz por parte de ASERCA en Jalisco.	Liquidación de la CONASUPO.	
2000-2005	Acaparamiento y especulación del grano por parte de los centros de acopio e industriales del maíz.	Alza de los precios del maíz y la tortilla.	Alza en la producción y precios del maíz por generación de biocombustibles.
2001	Promulgación de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable		
	Promulgación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LAC)		
2001-2006	Asignación de precios a partir de la compra de coberturas en el mercado internacional de granos. Programas de agricultura por contrato de ASERCA.		
2002	Liquidación de BANRURAL		
2003	Decreto de Creación de Financiera Rural (FINRURAL)		
2004	Adaptación del Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) a las reformas neoliberales del agro		
2005	Promulgación de la Ley de Fondos de Aseguramiento Agropecuario y Rural. Formaliza la personalidad jurídica y el funcionamiento de las asociaciones de productores para la adquisición de seguros.		
2007	Alza de los precios del maíz. Crisis: "La nueva guerra de la Tortilla"		
2008	Liberación total de precio del maíz y el frijol		
Elaboración propia con la información detallada en el capítulo			

CAPÍTULO III

LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS PARA EL FINANCIAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN MAICERA



III.1 EL ESTUDIO DE LA INTERMEDIACIÓN ECONÓMICA Y PRODUCTIVA

Este capítulo analiza las características de las organizaciones comerciales que surgieron en La Barca desde 1990 y describe las actuales funciones que éstas desempeñan durante el proceso de mercado maicero. El propósito es identificar las actividades que articulan la producción y comercialización del grano por parte del sector ejidal, con la intermediación de las agroempresas locales. Estas organizaciones realizan diversas actividades de gestión económica, comenzando por la elaboración de trámites para la solicitud y entrega de crédito, seguro agrícola y asistencia técnica, hasta la recepción, acopio y distribución final del maíz. Además, efectúan los contratos de compra-venta que exige ASERCA para la colocación del grano y entregan a los productores el monto económico que resulta por la venta de las cosechas, tras la liquidación de los créditos y servicios para el cultivo. Todo ello, en un contexto de negociaciones a lo largo del ciclo del cultivo, donde los productores acuden a las agroempresas como una condicionante para continuar las actividades agrícolas.

Siguiendo la investigación de Sánchez, la intermediación se entiende en su acepción más amplia como la gama de escenarios, actores y roles sociales que “permiten el nexo, el intercambio y la transferencia de bienes y servicios de naturaleza diversa entre grupos y sectores disímiles, [lo] que presupone la distinción de ámbitos o subsistemas con diverso poder económico, político, simbólico o cultural dentro de una sociedad dada, cuyas relaciones pueden ser de carácter simétrico o asimétrico” (Sánchez, 2006: 96). Es una categoría social que enfatiza el carácter relacional entre los individuos, grupos e instituciones, que a la vez, subraya los componentes diferenciales que éstos adquieren en el contexto de las prácticas de intercambio económico, político y/o cultural. El proceso de mediación se basa en la identificación de los roles que adquieren tanto los individuos como los grupos, para la conformación efectiva de puentes de comunicación y vinculación entre espacios y actores heterogéneos (Wolf 1976), siendo “uno de los rasgos distintivos del *bróker* [o intermediario] su estratégica ubicación en lugares, puestos o actividades cruciales en

las relaciones que articulan al sistema local con la sociedad mayor” (Wolf, 1976: 65-66, en Sánchez, 2006: 100).

Los estudios de Arturo Warman sobre las relaciones económicas entre los comerciantes agrícolas y los productores rurales, señalan que el intermediario tiene como función lograr la *adecuación física* del producto, “acaparando las minúsculas cosechas de los campesinos hasta completar unidades eficientes para la circulación en el mercado capitalista” (1976: 331). Es el encargado de la *conversión simbólica* para conseguir que los bienes agrícolas se conviertan en mercancías comerciables. El intermediario realiza la *movilización física* del producto y extiende las relaciones sociales de intercambio fuera de los límites de la comunidad, dado que “conoce a los compradores y vendedores en ambos extremos y los pone en contacto real pero nunca personal, [convirtiéndose esto en] su privilegio y su defensa” (1976: 331). Es un prestamista que incentiva la producción del agricultor, construye lazos de arraigo y confianza, pero a la vez, crea relaciones institucionales basadas en la “garantía económica”, actúa como “*agente concreto del despojo* aunque no siempre sea su beneficiario, es el que introduce la amenaza y luego vende la protección contra ella” (1976: 332).

Aun cuando el contexto rural mexicano se ha transformado dramáticamente durante las últimas décadas, el análisis de Warman permite identificar las funciones y actividades de las empresas que actualmente participan en el mercado agrícola. Las reformas institucionales de corte neoliberal que fomentaron la organización rural para que los productores se convirtieran en los gestores de sus actividades agrícolas, condujeron en la práctica, a la formación de asociaciones comerciales que operan como instancias intermediarias a través de la conversión, movilización y extensión de los bienes agrícolas. Como señala Santillanes, en el traslado de las funciones institucionales hacia las organizaciones económicas, sólo se convirtieron en sujetos de apoyo aquellos productores que adquirieron una visión empresarial del agro. El impulso a la organización productiva “que en principio partía de las necesidades de la comunidad y buscaba dentro de sus bases el beneficio económico de los productores de maíz vía su co-responsabilidad [...], se convirtió en un modelo de participación

centralizado donde sólo un grupo de líderes tomaron beneficio de la organización” (Santillanes, 2006: 135).

A continuación se muestra el surgimiento de las agroempresas maiceras en La Barca que inicia con la venta de las instalaciones de Alimentos Balanceados de México (ALBAMEX) y la posterior expansión de organizaciones empresariales en el corredor maicero, dedicadas a la intermediación económico-comercial. Como será mostrado los agricultores llevan a cabo las actividades productivas, siguiendo las condicionantes que marcan las agroempresas, en un contexto de disputas por la distribución de recursos y competencia por lograr altos rendimientos productivos.

III.II EL SURGIMIENTO DE AGROBASA: DE LA ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA A LA GESTIÓN EMPRESARIAL

La formación de las agroempresas maiceras en La Barca, comienza en el año de 1998 con el surgimiento de Agroindustrias La Barca S.A. de C.V (AGROBASA) que actualmente se encuentra integrada a un corporativo más amplio de empresas dedicadas a los agronegocios llamado Grupo Kasto, el cual tiene con centros de comercialización, acopio y distribución de granos en los estados de Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Sonora²⁷. El surgimiento de AGROBASA inicia con una

²⁷ Grupo Kasto se compone de empresas molineras tales como Harinera de Atotonilco, S.A de C.V. ubicada en la Ciénega de Chapala; Molino Guadalajara, S.A. de C.V. y Molino Central S.A. de C.V. ambas en la ciudad de Guadalajara; al igual que Molino de Trigo de Jiquilpan, S.A. de C.V. y Molino de Trigo de San Rafael, en el estado de Michoacán. En el ámbito comercial participan en el corporativo Grupo Kasto la empresa Abastecedora de Abarrotes “Z”, S.A. de C.V. con sede en Guadalajara; Ferropuerto de Sonora, S.A. de C.V. en Ciudad Obregón; así como los centros de acopio Kasavi Comercial, S.A. de C.V. en Santa Ana Pacueco, Guanajuato y La Barca, Jalisco. Así como Semillas y Fibras Internacionales, S.A. de C.V también centro de acopio ubicado en Ciudad Obregón, Sonora. En el ámbito agropecuario también están las empresas Agrícola El Rosal, S.A. de C.V. dedicada a la siembra de tomate, cuyas instalaciones se encuentran en Numarán, Michoacán y Pénjamo, Guanajuato. Al tiempo que se encuentra la empresa FOLAP S.A. de C.V. dedicada a la fabricación de alimentos balanceados en el sector porcícola, ubicada en La Piedad, Michoacán; Granjas Porcinas San Juan, S.A. de C.V en Santa Ana Pacueco, Guanajuato; y Agroalimentos La Concepción dedicada a la producción de porcinos en Dolores Hidalgo, Guanajuato. Además entre los servicios adicionales se dedica a la construcción, ampliación y desarrollo de la infraestructura para los agronegocios por medio de Desarrollo Inmobiliario Kasto, S.A. de C.V con central en Santa Ana Pacueco, Guanajuato; y ofrece servicios de asesoría, administración y coordinación en actividades agroindustriales a través de Multiservicios Profesionales GK. También cuenta con una empresa dedicada a proveer materiales para la construcción y ferretería denominada Regional de la Construcción, S.A. de C.V. ubicada en La Piedad, Michoacán; así como la estación gasolinera Servicios Ciudad del Sol, S.A. de C.V en la Piedad, Michoacán y finalmente Transportes Kasto. S.A. que tiene como objetivo apoyar a las empresas del

serie de negociaciones políticas realizadas por los productores ejidales de La Barca y exfuncionarios locales de gobierno quienes tras el desmantelamiento de la paraestatales del agro, se movilizaron para adquirir las instalaciones de la que era entonces una sucursal de Alimentos Balanceados de México (ALBAMEX), ubicada en las inmediaciones del ejido Zalamea. Así lo relatan dos líderes que participaron en la adquisición de la empresa:

DO: Una vez que estaban en venta estas instalaciones que eran del Gobierno, entonces se programó para que viniera Salinas de Gortari aquí a La Barca. Ya para esto quizá te acuerdes del Gobernador Guillermo Cosío Vidaurri que estuvo en ese periodo. [...] Cuando Cosío se da cuenta que estaban en venta las paraestatales, como era el gobernador del estado, nos avisó y nos dijo: “aguas, voy a traer el Presidente pero lo voy a traer pa’ que le saquen. Y yo los voy a aleccionar”. Un día nos va hablando el gobernador [y nos dice]: “¿Saben qué? Les tengo una buena, ya convencí al Presidente para que vaya y conozca las instalación en tal fecha, para que se prevengan”. [...] Pero entonces fue cuando el cardenismo surgió muy agresivo y tuvieron el valor de venir una comitiva de los cardenistas que no quería que viniera aquí Salinas de Gortari. Que si venía, ya tenían ellos a una persona, francotirador para matarlo. Decían: “Es del poblado fulano de tal, de aquí de Michoacán y si lo quieren conocer ustedes, se lo traemos”. [Así pasaron] dos o tres días hasta que nos dijo el Gobernador: “¿Saben qué? No lo vamos a recibir [al Presidente], ¿para qué?, ¿Para qué lo recibimos ahí en la planta? Ya después más adelante”. Entonces cambiaron el que viniera a Ocotlán.

MA: Esa gira se cambió a Ocotlán y ahí lo vimos. Entonces ya estando ahí le entregamos una solicitud a él para que nos diera preferencia para comprar estas instalaciones. [Le dijimos] que nos diera preferencia, porque para esto formamos una Asociación Rural de Interés Colectivo con 33 ejidos de La Barca, miembros de la ARIC. Juntamos a todos los ejidos y los agrupamos en una organización.

[...] Luego ya se hizo aquí el acto. Llenamos todo, todo lo que fue aquí de gente. Entonces ya ahí le hicimos el planteamiento para que fuera de nosotros esta planta. Y el presidente nos dijo: “Esta planta será de ustedes a un precio justo y un plazo razonable”. Se dieron las cosas, posteriormente a esto, nos aventamos casi dos años yendo a México a Palacio Nacional. Había veces que nos mandaban con las cuerdas destempladas. [Decían:] “Pues posiblemente no se les vaya a otorgar esto” ¿Por qué? Porque la iniciativa privada estaba interesada también en estas instalaciones.

DO: Entonces yo me llevaba el periódico de cuando vino aquí Salinas. [Yo les decía:] “Miren, está muy bien. Les agradecemos que sean claros, que no nos anden con mentiras pero sí también sepan ustedes, que aquí traigo el periódico, véanlo, es de cuando nos visitó Salinas de Gortari y él nos prometió que sería esa planta de nosotros para los agricultores en un precio justo y un plazo razonable...”

MA: No, los amenazábamos más.... [Les decíamos:] “Es más, miren. No hay problema, díganos por escrito que el señor Presidente se raja o díganle a él que nos firme un escrito donde se raja del trato que hicimos”. Y Cosío nos decía: “Méтанle, péguenle”. El Gobernador nos decía: “yo los apoyo”. Entonces, él nos ayudó mucho...

DO: Sí, es más cuando vino nomás nos dejaron hablar a nosotros. Cuando vino Salinas, habló el Gobernado, habló Salinas y hablamos los dos. Y el Estado Mayor Presidencial nos decía: “No te salgas de esto y ni aplaudan, ni esto”. Nos hicieron cambiar el escenario porque decían: “ahí hay un tanque de diesel –que utilizamos para secar el grano– es como una bomba de tiempo. Quítenlo de aquí, pónganmelo en otro lado”. Y había vigilancia del Estado Mayor, tenían acordonada toda la zona. Bajó aquí, ahí tenemos una losa, y bajó en helicóptero... en el Puma, el famoso helicóptero que tenía... [...]

MA: ¿Cuál fue el chascarrillo que te aventaste ahí que nos hiciste reír?

DO: No pues, les dije: “Mire señor... [...] Ahorita Dios está viendo si nos ayuda o no nos ayuda. Allá está el que manda. Mire, esta zona la podemos sembrar de estupefacientes y deja mucha lana, da mucha lana esto. Así es de que mejor que se siembren granos, que se siembre comida....” Se rió la gente un rato pero nos fue bien... Finalmente nos fue bien porque si esto nos lo dio en 5,000 millones de pesos de aquellos, ahorita vale 100 millones y es una fuente de trabajo. Entonces nos tienen catalogados como las figuras que han progresado a nivel nacional.

GCA 01/10

Así fue –como lo enuncian los relatos y documentos periodísticos– que la primera estrategia para adquirir las instalaciones de ALBAMEX, incluyó la formación de la Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC) llamada “Superación, Liberación y Solidaridad Campesina” que estaba compuesta por 33 ejidos de La Barca y un total de 5,000 productores. Dicha figura organizativa prevista en la Ley Agraria, permitía el establecimiento de industrias, sistemas de comercialización y actividades económicas en el medio rural desde un esquema basado en la formación de una Asamblea General integrada por representantes de cada una de las asambleas de los ejidos miembros, junto con un Consejo Administrativo y un Consejo de Vigilancia. Todos ellos órganos de representación que tenían como objetivo fortalecer la organización campesina, a través de la suma de esfuerzos entre los núcleos de población agraria, desde una estructura horizontal que pretendía garantizar la eficiencia de los proyectos de planeación y negociación regional, al tiempo que evitar la estratificación entre sus miembros.

Aun cuando las primeras negociaciones comenzaron en el año de 1989 con la formación de la ARIC donde los productores solicitaron al Presidente de la República la adquisición de la paraestatal, su venta definitiva fue hasta el año de 1993 con la creación de una sociedad anónima de capital variable, dejando de lado la iniciativa por crear una organización rural capaz de generar su propios centros de gestión empresarial y comercialización agrícola. La adquisición final de ALBAMEX se logró con la intervención del sector privado ya que los productores no lograron reunir el costo de las instalaciones. De modo que por recomendación y mandato de Ejecutivo Federal, Grupo Kasto fungió desde entonces como accionista mayoritario. Así lo explica un productor que participó en el proceso de compra-venta de la paraestatal: “En el Gobierno nos dijeron: pero bueno, ¿cómo la van a comprar? Nos dieron un plazo para juntar el dinero pero no alcanzamos a juntar la cantidad. Sí, se estuvieron comprando acciones pero el mismo gobierno se encargó de buscar un socio mayoritario de mucha lana. Esa persona era de aquí de la Piedad, Michoacán. Desgraciadamente ya falleció peros sus 4 o 5 hijos tienen muchos negocios, entre ellos la compra de grano. Así que les interesó esta planta y entonces la compró este señor como socio mayoritario” (JLA 12/09).

Para lograr la venta de ALBAMEX, se sustituyó una figura organizativa basada en la unión de ejidos y productores de La Barca, por la conformación de AGROBASA como una sociedad privada en la que sólo un sector reducido de productores logró integrarse, a partir de la compra de acciones individuales. Sin embargo, es un hecho que fue por medio de la presión y organización política de los productores que se lograron las primeras negociaciones con el Ejecutivo Federal bajo el respaldo del Gobierno Estatal; lo cual no fue suficiente dado que en la venta final de las instalaciones de ALBAMEX sólo se integraron aquellos productores que pudieron comprar acciones, más no el total de los agricultores participantes en la ARIC.

Esta tajante situación contrasta con las notas registradas en los periódicos oficiales de aquellos años, donde se decía: “se entregarán a los ejidatarios de La Barca las instalaciones del centro de acopio ALBAMEX” (El Informador, 1989) o en el Informe Oficial de Guillermo Cosío Vidaurri que anunciaba la compra de la

paraestatal por parte de los productores y a la vez afirmaba: “el Gobierno estatal está dando importancia central al apoyo a los productores en sus proyectos agroindustriales, de comercialización y ejecución de obras” (El Informador, 1990). Además, el Informe refiere a los agricultores de La Barca al señalar: “estos campesinos jaliscienses son un ejemplo de cómo son y qué quieren hacer nuestros hombres de campo. Ellos merecen nuestro reconocimiento y tendrán todo nuestro apoyo”(Idem). Sin embargo, los productores que no compraron acciones tampoco recibieron beneficios por la venta de ALBAMEX, ya que comercializar el grano en lo que ahora es AGROBASA tiene para ellos las mismas condicionantes y requisitos que en el resto de las agroempresas. Incluso, un productor que sí compró acciones sostiene lo siguiente:

Yo soy accionista de esa planta. Tengo 14 años de ser accionista y ni un cinco me han dado de las acciones. Me hice accionista porque vino Carlos Salinas de Gortari y dijo que esa planta era para bien de los agricultores, que nos las daba en 5 mil millones de pesos de ese tiempo; que la planta estaba evaluada a 18 mil millones pero que si era para los campesinos se quedaba en 5 mil millones. La aceptamos, nos metimos como accionistas muchos ejidatarios pero no completamos, entonces para la parte que no completamos metieron al Sr. Kasto Saldaña de la Piedad. El Gobierno lo metió como accionista y él está manejando todo. Y de las acciones de nosotros, no nos han dicho qué nos van a dar, nada de nada. Él lo está manejando todo como si fuera de él. Como no pudimos con la carga, se metió un socio mayoritario pero tenemos acciones nosotros... somos de Zalamea, San Antonio de Rivas, Guadalupe de Lerma, el Gobernado, de todas partes de La Barca somos accionistas...Cuando menos 400 o 500 personas, y no nos han dado absolutamente ni un cinco y como accionistas tuvimos que dar dinero. Yo tengo tres acciones de 1,000 pesos... en aquel entonces eran 3 millones de pesos de los viejos, que para pagar 3 millones no era fácil... Yo tengo mi certificado, sí hemos ido a preguntar pero nos quieren regresar el mismo dinero, los mismos 3 mil pesos....pero ¿Si desde hace 14 años los está trabajando?... [...] Nomás quieren darme los 3 mil pesos y entregarle yo el título y ya.

(JLA 12/09)

En entrevista con uno de los funcionarios de la agroempresa, sostenía que si bien AGROBASA está formada por un sector de productores barqueneses que fungen como socios minoritarios, ha sido por medio de la inversión económica de Grupo Kasto que se ha logrado la construcción de la infraestructura con la que actualmente cuenta AGROBASA, entre ésta, la colocación de 22 silos para el acopio

del maíz y la construcción de las espuelas del ferrocarril para la entrada de los furgones que trasladan el grano. El funcionario afirmaba que la capitalización de la empresa no ha dependido de los agricultores y por lo tanto, no reciben beneficios. A diferencia, los principales dirigentes que participaron en las movilizaciones políticas para la compra de la paraestatal, obtuvieron ciertas ganancias, fueron contratados como empleados de AGROBASA, convirtiéndose en intermediarios políticos claves en el contexto local y regional, dado que han fungido como los articuladores entre la iniciativa privada, el Gobierno Estatal y los productores maiceros. Así lo explica uno de los líderes que participó en la formación de AGROBASA y que actualmente labora en la empresa:

Dentro de la política hemos estado de *grillos*, él ha sido presidente municipal, yo he sido regidor, yo he sido tres veces presidente del partido, nunca hemos perdido una elección. Entonces necesitamos andar en la grilla para poder enterarnos de los programas y de los apoyos. Pertenece a reuniones donde conocemos todo el presupuesto y tenemos que levantar la mano para aprobarlo. Somos miembros de un Comité donde tenemos que aprobar el presupuesto y nos dan todos los programas en los disquets y nosotros los vemos desagregados por conceptos. [...]

Ahora individualmente no logras nada, entonces es a través de figuras jurídicas donde el Gobierno programa y suelta los apoyos. Entonces tienes que hacer una figura jurídica para bajar los apoyos sino nadie te hace caso, ni FIRA, ni ASERCA, ni Financiera Rural, nadie te hace caso. ¿Por qué? Porque hacemos todo lo que hacía el Gobierno: Dispersamos crédito, compramos lo que hacía CONASUPO: comprar la semilla. Hacemos la función de aseguradora, ya el seguro lo manejamos los productores. Hacemos las funciones de un montón de dependencias. Por eso nos dan apoyos, lo que gastaba el Gobierno en tanta dependencia nos lo rembolsa: tenemos tres camionetas, él trae una, yo traigo otra, tenemos otra al servicio de la gente, regaladas. Nos pagan algunos empleados; nos pagan renta, nos pagan teléfono. Entonces tenemos algunos privilegios.

(GGA 01/10)

La formación de Grupo Kasto ilustra un complejo proceso de negociación y adecuación de los productores ejidales a los esquemas neoliberales de mercado agrícola. Es un hecho que los productores de La Barca tuvieron la iniciativa de generar una organización rural que respaldara las actividades agrícolas, solicitando apoyo al gobierno federal para la compra de la paraestatal. Sin embargo, en la venta final de las instalaciones de ALBAMEX se pusieron de manifiesto los intereses económicos del sector privado que encontró en la región un espacio potencialmente

empleable para el desarrollo y expansión de los agronegocios. A partir de entonces empieza en La Barca el auge de las empresas locales que se extienden por el corredor maicero, que tienen en sus objetivos fomentar la organización productiva dentro del sector rural con la integración y participación activa de sus miembros, pero en la práctica fungen como centros de intermediación que regulan el acceso a los bienes, servicios y recursos de la agricultura comercial.

Ante la falta de alternativas efectivas para formar organizaciones campesinas, mediante la unión de productores y localidades, las actuales empresas están cooptadas por grupos privilegiados que cuentan con el capital económico y los recursos políticos necesarios para su habilitación. En este contexto, un funcionario de la SAGARPA explicaba la transición de los anteriores cuadros políticos de organización, basados en la formación de líderes campesinos, hacia una nueva etapa organizativa en la que predomina el protagonismo de los “productores líderes” –como él los denomina– caracterizados por su visión empresarial del agro. Como fue narrado en múltiples ocasiones, se sostiene: “aquí la gente ya no confía en los líderes de productores, porque antes la gente se cobijaba al amparo de un líder que le fuera a conseguir apoyos o recursos y han visto que ya no es así. Los productores han cambiado esta visión. La gente más arraigada, de mayor edad todavía decía: “es que nuestro líder nos va a conseguir esto y lo otro”. Pero los productores nuevos ya más bien se abocan a buscar nuevas opciones productivas, de apoyo y de financiamiento. [Así que] antes había aquellos que yo llamo líderes de productores y ahora lo que hemos estado viendo es el surgimiento de productores líderes” (EO, 09/09).

III.III LA EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS LOCALES: NUEVAS SOCIEDADES DE PRODUCCIÓN RURAL

Las agroempresas maiceras de La Barca pertenecen principalmente a grupos de productores con vínculos familiares –aunque en algunos casos han sido creadas por exfuncionarios y agentes privados como sucede con Grupo Kasto– que tras el desmantelamiento de las paraestatales, recibieron subsidios de ASERCA para construir la infraestructura de acopio. Actualmente son los centros de gestión económica a donde se canalizan los apoyos gubernamentales para la habilitación de

tierras, asesoría técnica y comercialización del grano. La mayoría de los agricultores deben adaptarse a los mecanismos de operación que marcan las agroempresas y continuar con las pautas de la intermediación económica y financiera. Los productores suelen equiparar el funcionamiento de estas organizaciones, a los antiguos esquemas de comercialización del sorgo que funcionaban en la región, a través de compradores privados, pero ahora bajo la constitución oficial de una figura asociativa que ha sido reglamentada y respaldada en las políticas implementadas por ASERCA y en el resto de las instancias del sector rural. Así lo explica el siguiente relato:

Las Sociedades de Producción Rural son grupos familiares, productores que se juntan el papá, los hijos y los hermanos y forman un grupo. Son muy contadas las que trabajan con productores que no tiene nada que ver con el aspecto familiar, casi un 95% de estas organizaciones son familiares, ya no son de varios productores o ejidos porque la gente no confía en los líderes. Ha sido paulatino, de unos quince años para acá que fue cuando inició ASERCA como en 1993. Primero había un programa de ASERCA de habilitación de centros de acopio y construcción de algunos nuevos; donde se construyeron bodegas y silos nuevos que están mecanizados. Los productores en aquel entonces presentaron sus proyectos, sólo que ahorita ya se tiene toda la capacidad instalada de la superficie cultivable del municipio de La Barca.

O sea, se sabe cuál es la producción yéndonos muy arriba en cuanto a rendimiento por hectárea en un año muy bueno. Se sabe que la Barca lo más que puede producir es 500 mil toneladas. Entonces tiene que haber una capacidad instalada de 500 mil toneladas. ASERCA ya tiene inventariados todos los centros de acopio, de modo que si llega un grupo de productores y traen un proyecto para almacenar toneladas, en ASERCA les dicen que para La Barca ya hay centros de acopio suficientes y ese proyecto no es viable. Esa gente a lo mejor dice, yo hago por mi cuenta un centro y ya luego tendrá que buscar sus políticas para quitarles asociados a otros centros de acopio.

Pero fue desde hace como quince años que se establecieron los centros de acopio y trabajan más o menos el mismo esquema que los bodegueros de antes, sólo que ahora amparados bajo una acta constitutiva o una figura jurídica; la mayoría como Sociedad de Producción Rural. Ellos les llaman habilitados; en el acta constitutiva tienen socios y aparte asociados. Asociados significa que tiene productores que llegan a que les compre su producción a ellos. Y les dicen, yo te pago tu producción y yo te financio

para la semilla, para los insumos, para los fertilizantes y al final de cuenta yo te lo recibo.

(EO 09/09)

En La Barca, las dos figuras jurídicas bajo las que funcionan dichas organizaciones empresariales son la Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Limitada (SPR de RL) y Sociedad Anónima de Capital Variable (SA de CV). Ambas figuras de sociedad mercantil fueron reconocidas en la normatividad mexicana para la formación de agronegocios, a partir de la reforma de la Ley Mercantil de 1991, la Reforma a la ley agraria de 1992 y en consonancia con la Ley de Desarrollo Rural Sustentable emitida en 2001. Como lo explica Cabral, junto con la reestructuración de las políticas agroalimentarias fue necesario ampliar las figuras asociativas para los agronegocios en México, incorporando a la ley agraria la normatividad mercantil y permitiendo de este modo que los productores agroalimentarios se constituyeran bajo las figuras jurídicas que estuvieran a favor de los intereses colectivos. Así se muestra en la Tabla VI que enuncia las figuras asociativas previstas para el sector rural en la normatividad federal vigente hasta el año 2010 (Cabral, 2010).

TABLA VI. FIGURAS ASOCIATIVAS PREVISTAS PARA EL SECTOR RURAL EN LA NORMATIVIDAD FEDERAL	
LEY AGRARIA	Unión de ejidos Sociedad de Producción Rural Asociación Rural de Interés Colectivo Unión de Sociedades de Producción Rural
LEY DE SOCIEDADES DE SOLIDARIDAD SOCIAL	Sociedades de Solidaridad Social
LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS	Sociedades Cooperativas
LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES	Sociedad Anónima Sociedad de Responsabilidad Limitada Asociación en Participación
LEY DE ORGANIZACIONES GANADERAS	Asociaciones Ganaderas Uniones Ganaderas Regionales
LEY DE ASOCIACIONES AGRÍCOLAS	Agrupaciones de Agricultores
CÓDIGO CIVIL	Sociedad Civiles Asociaciones Civiles
Elaboración Propia con información de Cabral, 2010.	

La característica principal de las Sociedades Anónimas es que éstas se rigen bajo la Ley de Sociedades Mercantiles con la creación de un contrato entre un mínimo de dos personas, donde los socios adquieren títulos de posesión por medio de la adquisición de acciones y se obligan a combinar sus recursos para la realización de un fin común. En este caso, señalan en la escritura constitutiva sus objetivos relacionados con el establecimiento de industrias, sistemas de comercialización y demás actividades económicas vinculadas al sector agropecuario. Como lo explica Cabral, es a través de dicho contrato que se crea una denominación jurídica que adquiere patrimonio propio y capital variable, lo que significa que es susceptible de aumento o disminución bajo las condiciones del acta constitutiva, sin que ello modifique la figura asociativa. Mientras que las Sociedades de Producción Rural funcionan bajo el respaldo de Ley Agraria, tienen como objetivo fomentar las unidades económicas de producción agropecuaria “a partir de la liberación del potencial productivo de los núcleos de población agrarios, atendiendo a modelos de desarrollo que faciliten la complementariedad de los procesos productivos de carácter primario y secundario, así como relativos a la comercialización” (Cabral, 2010). Su constitución requiere de un mínimo de dos socios, el empleo de un nombre o razón social, así como la definición de régimen de responsabilidad²⁸.

En el caso de La Barca, las agroempresas incorporan a grupos de productores que no son integrantes formales, registrados en el acta constitutiva, pero deben ser reconocidos bajo la denominación de “miembros asociados” para solicitar los apoyos gubernamentales que se otorgan y suministran por medio de estas figuras asociativas. Los agricultores emplean dichas organizaciones para adquirir el crédito, el seguro agrícola y lograr la comercialización del maíz, pero frecuentemente estas empresas son consideradas por los productores e incluso por los funcionarios de la región como una de las principales fuentes de despojo hacia los productores. Se denuncian las irregularidades en la medición del grano y la impureza, pero sobre todo, la

²⁸ Según el artículo 111 de la Ley Agraria, estas sociedad puede asumir tres tipos de responsabilidad: 1) Responsabilidad Limitada: los socios responden a las obligaciones sociales, hasta por el monto de sus aportaciones al capital social; 2) Responsabilidad Ilimitada: los socios responden con su patrimonio, de manera solidaria ante todas las obligaciones de la sociedad; y 3) Responsabilidad Suplementada: los socios responden, además de su aportación al capital social, de todas las obligaciones sociales de manera subsidiaria, con su patrimonio propio, hasta por una cantidad determinada en el pacto social (Cabral, 2010: 79).

obtención de ganancias económicas por actuar como intermediarios comerciales que reciben subsidios del Estado y a la vez, cobran sus servicios y negocian con los productores. Así lo explica un funcionario:

Aquí en la región si se producen 200 mil toneladas, tenemos 10 o 20 empresas que son las que se encargan de hacer la comisión. Todas están haciendo lo mismo, están en coordinación con ASERCA que es la que los reúne y da los apoyos para la comercialización. Pero entonces se puede decir, que esos empresarios están siendo doblemente beneficiados. ¿Por qué? porque si el gobierno los apoya, ellos hacen su luchita acá con los agricultores, les venden insumos, les dan un crédito. Por ejemplo, consiguen un crédito vía financiamiento, los intereses son mucho más bajos, seis o siete puntos y ellos acá pueden ofrecerlos como a nueve, diez o catorce puntos.

Ellos ya están ganando, ya están dobleteando, más lo que puedan recibir de ASERCA porque hay esquemas de comercialización. Y además ellos cobran a los productores, se toman esa libertad de cobrar por brindar su servicio administrativo. Como quiera que sea siempre es un costo, muchos productores gritan y todo pero al final se aguantan. Entonces donde quiera se los acribillan. Así es que un empresario nunca pierde porque un empresario se mantiene gracias a los agricultores, gracias a su disponibilidad de recursos, a su visión, a su estrategia, a la ubicación y al trabajo pues. ¿Y los productores? están como los chapulines en una sartén caliente, brincan y brincan pero van a caer a un lado, a uno u a otro. Porque necesitan el crédito, necesitan el apoyo. ¿Qué intervención tiene la SAGARPA? Ninguna. Hay quejas, hay denuncias pero verbales. Hay gente que murmura y no se puede hacer nada.

Recuerdo que una vez en una reunión dijeron: “es que necesitamos que verifiquen las méndigas básculas que nos roban”. Ok, dijo un representante del Gobierno del Estado, yo les mando alguien, lo coordinamos y cuando vengán a dar la verificación que vayan y que las revisen y si hay alguna anomalía pues que las corrijan. Pero entonces un compa dijo: “qué se ganan con que ellos vengán, si con diez mil lanas que le den a la persona, los mandan contentos”. Eso va a ser, yo creo, la misma historia.

(CH 09/09)

El establecimiento de figuras asociativas en el sector rural ha traído cambios en la relación de los productores, los agentes comerciales y el Estado. Las organizaciones reciben los beneficios de los programas del sector público pero además funcionan como empresas con intereses y fines privados, exentos del control

estatal. En La Barca se han creado una serie de organizaciones económicas que si bien no son reconocidas por ASERCA como centro de acopio y no se dedican a la comercialización del grano, han sido conformadas con el fin de gestionar y acceder a los recursos gubernamentales del sector rural. En este caso, son actores que han encontrado en la formación de sociedades con razón jurídica, una alternativa para obtener ganancias económicas, realizando una serie de negociaciones con el resto de los productores de las localidades para la compra de maquinaria, innovación tecnológica o realización de proyectos productivos. Un agricultor de Zalamea explicaba: “Aquí había una persona que cuando dieron los tractores por mitad de precio, a fondo perdido, esa persona les dio \$10,000.00 pesos a dos o tres gentes y sacaron los tractores a nombre de ellos y él los pagó. Nada más le dieron \$10,000.00 a cada uno por prestanombres, vendió los tractores bien vendidos. ¿Quién fue el del beneficio? Él, porque tiene asociación. Entonces un beneficio del gobierno para el pobre casi es difícil que nos llegue” (JL 12/09).

Otro ejidatario narraba que fue invitado por una Sociedad de Producción Rural de la localidad para que participara en la adquisición de un tractor. El acuerdo era que si “daba la firma” para comprar el tractor, aunque la maquinaria no sería de él, la renta le quedaría a mitad de precio durante el tiempo en que se saldara la deuda por su adquisición (FH, 10/09). Los agricultores que no pertenecen formalmente a ninguna asociación rural denuncian la distribución desigual de los recursos que las instancias gubernamentales canalizan a las organizaciones, pues como lo explica un actor de la región, únicamente reciben financiamiento aquellos que cuentan con capital económico propio para integrarse a los programas oficiales como los de innovación productiva o desarrollo tecnológico:

Ahora lo que yo he visto en el Gobierno es lo siguiente. El otro día fui a una reunión donde vino el de la SAGARPA de México, estuvo el de FIRCO, estuvo el de FIRA. Y dicen que nos quieren apoyar que quién sabe cuánto dinero tienen. [...] Pero yo paré la mano y les dije: “Si me permiten, disculpen pero los apoyos no son para uno”. Los apoyos son para pura gente que tiene dinero. ¿Por qué? Porque yo no tengo, usted no tiene, pero si usted tiene le dicen ¿sabe qué?... nosotros le vamos a apoyar con 10 millones de pesos para armar un proyecto o lo que sea. ¿Qué dijo un empresario que vive por aquí? “A ver a mí me interesa el paquete”. Y FIRA le dijo: “Yo te presto los 5 millones a ti, y los 5 millones van a fondo perdido”. Pero uno: ¿De dónde agarra 5 millones de pesos para echarse un compromiso de esos? Ese señor lo atoró de inmediato,

era para poner riego y entubamiento. Entonces lo que le digo es que los programas del Gobierno sí son muy buenos pero en realidad nunca llegan a manos de la gente baja, diario llegan siempre de la clase media hacia arriba, hasta lo último.

(GC 01/10)

La expansión de las agroempresas dedicadas al financiamiento y la comercialización agrícola, vino acompañada con la creación de otras tantas organizaciones rurales que si bien no se dedican al mercado maicero adquieren una función clave en el contexto regional, ya que en algunos casos prestan servicios agrícolas relacionados con la renta de maquinaria para el cultivo o camiones para el traslado del grano. Además estos actores son los “productores líderes” de la región porque participan en proyectos de gobierno donde reciben asesoría técnica para mejorar la productividad de sus parcelas por medio del análisis del suelo, la nivelaciones de las tierras, la implementación de maquinaria de alta precisión y el suministro específico de los insumos. De aquí que resulta importante señalar que el mercado maicero, se compone de diferentes actores intermediarios que a través de sus prácticas, conocimientos y estrategias han creado empresas dedicadas al financiamiento y comercialización del grano, validadas por ASERCA, o en su defecto, se han convertido en gestores de los recursos gubernamentales que son asignados al sector rural para lograr su capitalización productiva.

III.IV ACUERDOS Y NEGOCIACIONES: EL CICLO DE CULTIVO, EL CICLO DE TRABAJO

Las actividades de trabajo agrícola que son desempeñadas por los productores a lo largo del ciclo de cultivo, se llevan a cabo de manera paralela a los acuerdos entre las agroempresas comercializadoras del grano y los prestadores de servicios agrícolas que se ubican en la región. Tomamos como referencia el ciclo agrícola 2009 que cubre desde finales del año 2008 hasta entrado el 2010, ya que existe una actividad continua del periodo de siembra, durante el cuidado de la planta, en la cosecha y hasta la comercialización final del grano (Ver Diagrama I.I). Si bien las actividades de producción maicera son las que marcan las dinámicas durante todo el año, en los meses de noviembre a enero, cuando los productores trillan el grano del ciclo primavera/verano, se prepara la tierra para la rotación del cultivo en otoño/invierno. Los productores sortean diversas alternativas en caso de que sus parcelas cuenten con riego, ya que se deben tomar distintas decisiones relacionadas con el tipo de cultivo que será elegido, sea trigo o garbanzo; si se dejará descansar la parcela hasta el próximo ciclo de producción maicera o en su defecto, si ésta será rentada.

CÍCLO AGRÍCOLA MAÍZ 2009																							
AÑO 2008				AÑO 2009				AÑO 2010															
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
PRIMAVERA/VERANO 2008																							
SIEMBRA			CUIDADO DE LA PLANTA				COSECHA																
PERIODO COMERCIAL PV 2008																							
OTOÑO/INVIERNO 2008-2009																							
PRIMAVERA/VERANO 2009																							
SIEMBRA			CUIDADO DE LA PLANTA				COSECHA																
PERIODO COMERCIAL PV 2009																							
OTOÑO/INVIERNO 2009-2010																							
PRIMAVERA/VERANO 2010																							

Imagen I.I Diagrama ciclo agrícola

Como lo muestra el siguiente cuadro, el periodo de cultivo del maíz inicia durante el mes de marzo con la preparación de la tierra, hasta entrado abril y mayo cuando se realiza el rastreo, en caso de que los productores así lo decidan. A partir de entonces comienzan a generarse los acuerdos para rentar la maquinaria de siembra y es a la vez, el periodo de habilitación, donde los productores se convierten en los compradores cautivos de las agroempresas y casas semilleras de la región. En este momento, las “demostraciones de siembra” por parte de los proveedores de semillas como Asgrow, Dekalb y Cargill, se conciben como una atractiva forma para que los

productores conozcan la amplia gama de variedades y marcas de híbridos que son producidos para la región.

Las “demostraciones de siembra” son eventos realizados entre los meses de marzo y abril que se complementan con las “demostraciones de cosecha”²⁹ efectuadas entre noviembre y diciembre. Las casas semilleras eligen distintas parcelas de la región con un extensión aproximada de 2 a 5 hectáreas para cultivar sus variedades³⁰; organizan un evento al que asisten los productores para presenciar tanto el momento de la siembra como el de la cosecha. La selección de las parcelas se realiza por medio de un acuerdo con los dueños de éstas, donde la empresa ofrece regalarle las variedades que estarían en demostración, mientras que el productor debe hacerse cargo de la compra y suministro de los insumos, así como de la renta de la maquinaria para la siembra y la cosecha, quedando el grano obtenido en manos del dueño del terreno.

CICLO ANUAL	ACTIVIDADES AGRÍCOLAS	ACTIVIDADES EMPRESARIALES	ACUERDOS Y CONTRATACIONES
MARZO	PREPARACIÓN DE TIERRA (Barbecho o Disco)	DEMOSTRACIONES DE SIEMBRA	RENTA DE TRACTOR
ABRIL	RASTREO		
MAYO	SIEMBRA Y FERTILIZACIÓN	SOLICITUD DEL CRÉDITO	CONTRATACIÓN DE TRABAJADORES
JUNIO		ADQUISICIÓN DE INSUMOS EN LAS AGROEMPRESAS	
JULIO	APLICACIÓN DE INSECTICIDAS (DOS O TRES TIRADAS)		
AGOSTO			
SEPTIEMBRE	CORTE DE ELOTES	DEMOSTRACIONES DE RENDIMIENTO DE COSECHA Y CAPACITACIÓN SOBRE LOS MERCADOS INTERNACIONALES	
OCTUBRE	DESJEUITAR		
NOVIEMBRE		COSECHA	ENTREGA DEL GRANO EN LAS BODEGAS DE ACOPIO
DICIEMBRE	PREPARACIÓN DE TIERRA		DISTRIBUCIÓN DEL GRANO
ENERO			
FEBRERO			

Imagen I.II Cuadro de actividades agrícolas, burocráticas y empresariales

²⁹ Anexo II.III. Fragmento etnográfico. La Demostración de Cosecha.

³⁰ Entre las principales semillas híbridas generadas para la región occidente, se encuentran Puma, Tigre, Jabali, Cebu, Cobra, Bisonte, Cimarrón y Rino de Asgrow. Dekalb vende las variedades DK-2025 y DK-2020. En el caso de Pioneer se ofrecen 30A60, 30B74, 30P16, P3251W, 30F53.

Las “demostraciones de siembra” se realizan en un periodo previo a que los productores inicien el cultivo para intentar convencerlos de que adquieran los productos que ofrecen los proveedores. Las “demostraciones de cosecha” tienen el mismo objetivo, pero en ellas se miden los rendimientos obtenidos y de este modo, se pretende comprobar la rentabilidad de adquirir determinado tipo de semilla. Durante el mes de mayo los agricultores comienzan a solicitar el crédito a las agroempresas, que incluye la adquisición del híbrido, fertilizantes, insecticidas y herbicidas que son aplicados durante los meses de junio hasta agosto. En los meses previos a la cosecha, de septiembre a octubre, los productores acuden de manera frecuente a las tierras de cultivo para cuidar el crecimiento de planta. En ejidos como Zalamea, este es el principal momento de consumo doméstico del maíz, práctica que adquiere particular relevancia ya que, posteriormente, se privilegia la comercialización del grano y a lo largo del año se adquiere el producto en las tortillerías de la localidad.

Durante la cosecha se renta la maquinaria y el camión de carga para el traslado del grano. Estos servicios son de fácil acceso, ya que si bien hay una clara distinción entre los productores que han logrado capitalizarse para tener su propia maquinaria, la mayoría de los agricultores que no cuentan con ella tienen opciones tanto en su localidad como en los ejidos aledaños para hacer la contratación. La trilla de una parcela de cuatro hectáreas se realiza en un lapso aproximado de dos a tres horas, seguido de las actividades de pepena donde familiares o conocidos de la localidad recogen el grano que no fue seleccionado por la maquinaria. De este modo, se aprovecha el maíz sobrante, el cual es desgranado y vendido a las tortilleras locales a un precio que oscila entre los 40 y 50 pesos por costal. En otros casos, aquellos productores que buscan alternativas para abaratar los costos del cultivo, seleccionan las mejores mazorcas para emplear el grano en la próxima siembra, alternando los surcos entre el maíz mejorado y el maíz “del montón”, como lo denomina los productores.

En los meses de diciembre a febrero se realizan las actividades de comercialización. En cuanto finaliza la trilla, los productores entregan el maíz a los centros de acopio y reciben un comprobante que especifica el monto y la calidad del grano adquirido. Posteriormente, las agroempresas asignan el precio final al que será

vendido el maíz, los productores saldan las deudas contraídas por la adquisición de créditos y reciben el pago de la cosecha. Estas actividades se realizan en un lapso de tiempo que puede variar de una semana a dos meses, durante diciembre a febrero. Es el periodo de mayores expectativas, conflictos y negociaciones en el proceso productivo, ya que los agricultores están a la espera de los resultados de cosecha, del precio de compra-venta del maíz y de las ganancias o pérdidas obtenidas por el cultivo.

III.V LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL: SUS COSTOS Y PRECIOS

La participación del sector ejidal en las prácticas de agricultura comercial, está mediada por las pautas que han marcado las agroempresas maiceras de la región, ya que los servicios de habilitación, aseguramiento, asistencia técnica, recepción y comercialización del grano se adquieren a través de dichas organizaciones. Las empresas receptoras de grano reconocidas por ASERCA, fungen como concentradoras de operaciones comerciales y financieras, a través de su participación en programas públicos y negociaciones con el sector privado. En el caso de AGROBASA, se observa que sus principales actividades como intermediario comercial son: 1) el financiamiento de créditos de avío; 2) el financiamiento de créditos refaccionarios (como rehabilitación de pozos, tuberías y adquisición de maquinaria); 3) la adquisición de seguros agrícola; 4) la asistencia técnica para la nivelación, análisis de suelo y supervisión de cosechas; 5) la compra y posterior distribuidor de insumos como semillas, fertilizantes, herbicidas; insecticidas y fungicidas; 6) la compra-venta del maíz y 7) la gestión de los apoyos a la comercialización por medio de la inscripción a los programas de ASERCA.

Para llevar a cabo estas actividades la agroempresa funciona como Intermediaria Financiera Rural de FIRA, recibiendo el apoyo de los fondos con los que cuenta dicho fideicomiso (credencio, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología). También está constituida como un Fondo de Aseguramiento para adquirir coberturas de garantía, bajo el esquema de

reaseguramiento, lo que significa que la agroempresa brinda este servicio por medio de la compra de seguros a las instancias privadas que operan en este ramo. Así mismo, realiza la compra directa de las semillas e insumos con las abastecedoras del sector y gestiona la incorporación de los productores en los esquemas gubernamentales de comercialización y asignación de precios, a través del Programa de Apoyos Compensatorios de ASERCA. Las prácticas de financiamiento a los productores son explicadas por un funcionario de la empresa de la siguiente manera:

Aquí damos créditos pero a los acreditados se les condiciona a que vendan aquí su producto, esa es la condición. No es por contrato, sólo por la solicitud verbal, vienen y solicitan. El crédito comprende maíz, el fertilizante, el insecticida, el herbicida para combatir el zacate y la maleza. Aproximadamente ahorita hay crédito para unas 2,500 hectáreas de maíz. En el maíz hay muchas marcas pero las principales y mejores, las que han dado mejor resultado aquí son de la marca Pioneer y la otra se llama Asgrow, que son las que más buenos resultados han dado tanto en el área de riego y temporal. Y entonces ahí está un encargado del almacén y él anticipadamente dice: están solicitadas 3 mil has para los productores que tiene el crédito aquí. Entonces habla a cada empresa, a la de Asgrow, a la de Pioneer, a los que venden los insecticidas para las plagas, los herbicidas para el zacate o fungicidas para combatir las enfermedades del maíz, sobre todo hongos.

Luego llega el productor para cuando quiere el crédito. La mayor superficie que se siembra y que se da crédito son como 3,000 hectáreas, aproximadamente 250 productores con un interés de 1.9% aproximadamente. Como ya nos conocemos, llega con la secretaria y le dice: “ya quiero la semilla para sembrar el maíz”. A veces vienen con mucho tiempo de anticipación, entonces les tenemos que decir que vengan un mes después. Ya luego los productores traen en que llevarse el costal de semilla y los fertilizantes o el que no traen aquí hay un camioncito que les fletea. La secretaria hace todo el papeleo, una copia se lo queda ella, otra para el almacenista y otro para el productor. Y así están obligados a todos los que se les otorga el crédito a que traigan aquí la cosecha. E independientemente a los que no tienen crédito, también se les recibe.

Ahora que llega la cosecha algunos desvían la producción. Pero esos son malos puntos para ellos porque al siguiente ciclo ya no se le dan créditos, porque no vienen a pagar. Así el interés de la planta es que entreguen aquí la producción para que sea negocio también de quien se está otorgando el crédito. [...] Se ha dado el caso de personas de los que siembran temporal que no alcanzan a pagar. Algunos dicen: “no alcancé a pagarte, no tengo con que pagarte pero para este próximo ciclo te las rento para que te cobres”. Puede ser un ciclo, pueden ser dos. Y lo siembra la empresa.

También tenemos el Fondo de Aseguramiento a través del cual se asegura a los acreditados. Tiene un costo al productor y otro costo al gobierno federal. Del costo de la prima total, el acreditado paga un 65% y lo otro lo paga el gobierno federal. Puede variar en cada ciclo, ahora está al 40%. La prima para asegurar es como de 1,000 pesos; y de esos mil va poniendo 650 el productor y 350 el gobierno. Por lo regular, a nivel nacional, todas las paraфинancieras que hay les exigen también a los productores solicitantes que se aseguren. Y aquí en esta paraфинanciera queda a libertad del productor, no se le exige. El que guste asegurarse aquí estamos nosotros para los que se quieran asegurar. Muchas de las veces hay apoyos del gobierno estatal, que se llama Secretaria de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado, y por ejemplo, apoya en el costo de aseguramiento por hectárea. Si es de 600 pesos por hectárea, les ayuda el gobierno Estatal a los productores con 250 pesos por hectárea y ya el resto lo cubrimos cada uno de los productores y nos da crédito aquí la paraфинanciera para cubrir el resto.

(GC 01/10)

La habilitación de las tierras y el aseguramiento son servicios que ofrecen las agroempresas y que los agricultores solicitan a fin de obtener producciones rentables. Estas cuestiones requieren ser vistas a la luz de tres elementos claves que influyen de manera directa para lograr tener una buena o mala cosecha: los gastos del cultivo, los rendimientos obtenidos y el precio de venta final del grano. Los costos de la producción maicera en La Barca oscilan entre los 16,000 y 21,000 pesos por hectárea, cifra que varía dependiendo de las modalidades del cultivo que emplea el productor, así como de las marcas, variedades y regularidad con que se aplican los insumos. En la investigación realizada por Larios (2010), afirma que la región Ciénega es la zona con mayores costos de producción en el estado de Jalisco con cifras que ascienden en promedio a los 20, 655 pesos por hectárea. Sin embargo, ello sucede entre los productores reconocidos como “líderes” ya que obtienen altos rendimientos; no escatiman en la inversión económica para habilitar las tierras con los mejores insumos, implementan tecnología de punta en sus parcelas y abastecen de agua con tres a cuatro riegos de auxilio. En cambio, los cálculos realizados con productores de Zalamea –que aplican la menor cantidad de insumos, sin recibir asesoría técnica y con la posibilidad de un solo riego de auxilio– arrojan la cifra de 16, 000 pesos por hectárea, como se muestra a continuación (Tabla VII).

TABLA VII. COSTOS DEL MAÍZ (EJIDO ZALAMEA, LA BARCA, 2009)				
CANTIDAD	INSUMO	CARACTERÍSTICAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO POR HAS
1.5	SEMILLA	Costal de semilla	2, 000	3,000
0.5	FERTILIZANTE	Fórmula triple urea (sulfato, fosfato y cloruro)	8,000	4,000
1	INSECTICIDA	Saco (Olba, Forarán o Triunfo)	400	400
0.5	FERTILIZANTE	Fórmula triple urea (sulfato, fosfato y cloruro)	8,000	4,000
1	INSECTICIDA	Saco (Olba, Forarán o Triunfo)	400	400
2	APLICACIONES	Fertilizante e Insecticidaa	200	400
2	RASTRA	Tractor	500	1,000
1	TRILLA	Trilladora	700	700
1	HERBICIDA	Líquido	890	890
1	FLETE	Camión de carga	50	50
1	RIEGO	De auxilio	1000	1,000
PRECIO POR HECTÁREA				15, 790
Elaboración propia. Registros de campo, 2009-2010.				

Esto es importante de mencionar, ya que en la región se distinguen los “buenos productores” o “productores líderes” de aquellos cuyas inversiones y rendimientos menores, redundan en bajas ganancias e incluso pérdidas económicas. Aún cuando en términos formales los agricultores de La Barca se enfrentan a las mismas condicionantes de la oferta y la demanda –sus parcelas se ubican en una región que es reconocida por la bonanza de los suelos, e incluso los datos estadísticos señalan que es una de las zonas con mayores índices de producción a nivel nacional– encontramos notables diferencias entre los agricultores dependiendo de los costos, rendimientos, ganancias o pérdidas que se obtienen en el marco de las dinámicas productivas.

Uno de los principales contrastes se identifica entre productores que han alcanzado hasta 19 toneladas por hectárea, mientras que en otros casos registrados, se obtuvieron de 3 a 5 toneladas por hectárea. Como ejemplo de los altos rendimientos, pueden mencionarse las experiencias de dos productores de la región que fueron divulgadas en los periódicos estatales. El primero de ellos, es un agricultor del municipio de Ayotlán, ubicado en el DDR 06 La Barca, que alcanzó los más altos índices de producción a nivel nacional con 19 toneladas por hectárea (SEDRU, 2009).

El segundo caso, se registra en el Rancho del Baratillo de los Pérez –ubicado en las inmediaciones de Zalamea– donde se obtuvieron rendimientos que oscilaron entre las 14 y 17 toneladas por hectárea. Las investigaciones realizadas sobre la región por la Universidad de Chapingo (Mendoza, 2010), mencionan que existen factores claves para tener una buena producción: la modalidad de cultivo, el número de aplicaciones de fertilizantes e insecticidas, la posibilidad de abastecer el riego en distintos momentos del cultivo, la nivelación de los suelos para facilitar la siembra y la distribución del agua.

Esto lo explica Mendoza con base en la experiencia de un agricultor del municipio de La Barca que obtuvo 13 toneladas de maíz por hectárea, debido a que tomó en cuenta la composición de los suelos y la humedad, empleó alta tecnología agrícola basada en la utilización de sembradoras mecánicas de precisión, aplicó fertilizantes en tres ocasiones y tres riegos a lo largo del cultivo, todo ello bajo la modalidad de cero labranza (Mendoza, 2010). Los costos de producción en los casos anteriores, tuvieron un monto máximo de 21, 000 pesos por hectárea, lo que muestran una diferencia –aproximadamente de 4,000 a 5,000 pesos por hectárea– entre la inversión económica que realizan “los productores líderes” y aquellos que no lo son. Esto es importante ya que los agricultores que hacen una mayor inversión, la ven retribuida –como lo sostiene el dueño del Baratillo de los Pérez– tanto en el rendimiento como en las ganancias finales (SEDRU, 2009).

Aquellos productores que realizan la mínima inversión –de 16,000 pesos por hectárea– se enfrentan a una serie de riesgos debido a que su producción final puede llegar a sólo 3 o 5 toneladas por hectárea. Como se muestra en la Tabla VIII, si tomamos en cuenta el precio promedio al que se vendió el maíz en La Barca durante el año 2009 (2,700 pesos por tonelada), se distingue que una menor inversión por hectárea y por lo tanto una menor producción por tonelada puede traer pérdidas de 2,5000 pesos a 7,900 pesos aproximadamente. Mientras que una mayor inversión y producción por hectárea, se retribuye en ganancias que pueden ir de los 3, 300 pesos a los 27, 6000 pesos por hectárea.

TABLA VIII. TABLA DE PRECIOS DEL MAÍZ, GASTOS Y GANANCIAS				
Rendimiento por Hectárea (Toneladas)	Ingreso por Tonelada (Precio)	Ingreso por Rendimiento (Precio)	Gastos por Hectárea (Precio)	GANANCIA/ PÉRDIDA
3	2,700.00	8,100.00	16,000.00	-\$7,900.00
5	2,700.00	13,500.00	16,000.00	-\$2, 500.00
7	2,700.00	18,900.00	16,000.00	2,900.00
9	2,700.00	24,300.00	21,000.00	3,300.00
12	2,700.00	32,400.00	21,000.00	11,400.00
15	2,700.00	40,500.00	21,000.00	19,500.00
18	2,700.00	48,600.00	21,000.00	27,600.00

Elaboración propia. Registros de campo 2009-2010

A partir de los datos obtenidos, encontramos que en la región existen diferencias radicales en cuanto a la adquisición de ganancias o pérdidas económicas. Sin embargo, los agricultores que cuentan con altos rendimientos son aquellos cuyas parcelas son de más de 20 hectáreas y reciben asistencia técnica especializada, a partir de proyectos que son impulsados en la región para aplicar la tecnología más adecuada. Larios (2010) afirma que las actuales prácticas de innovación agrícola han pretendido sustituir la llamada “tecnología de producto”, que depende exclusivamente del empleo de intensivo de insumos, hacia una “tecnología de proceso”, la cual se basa en el aprovechamiento de los recursos naturales y el mejoramiento de las parcelas, consiguiendo muy altos rendimientos –por medio de la nivelación y análisis de suelo; la tecnificación del riego; el empleo de sembradoras de alta precisión que eviten la erosión, el desperdicio del agua y logren una aplicación exacta de los insumos–. Al respecto, un empresario sostenía:

Aquí en la zona de riego hay unos productores buenísimos... conscientes. Ellos tienen conocimientos de todos los productos que hay que aplicar y te sacan unas cosechas muy buenas y a veces con terrenos pobres. Son buenos productores por su experiencia, pero también por la competencia entre ellos, que envidian al otro y no se quieren dejar. Le hacen todos los cariños a la tierra y ya saben las dosis. [...] Inclusive ahorita hay un programa de Alta Producción [de FIRCO]. El otro día nos dieron una plática y es lo más sencillo del mundo lo que hacen estas gentes, nada más cuidar que cuando vas a empezar a sembrar esté bien calibrada la sembradora de precisión, que la revises para ver si dejó la semilla a la distancia de tantos metros, que las boquillas cuando metes herbicidas anden bien todas, que tiren la misma

cantidad... que no haya ni una tapada. Los cuidados nada más, la buena preparación de suelo, la dosis del fertilizante la meten en tres etapas: la primera en la siembra y dos en la recarga. Ya cuando está en banderilla [a punto de reventar la espiga] echan otra. Ahora también el mecanismo de cero labranza... Son detallitos que parece que no pero cuentan mucho y les está dando resultados.

(GA 01/10)

Sin embargo, las posibilidades para adquirir la asistencia técnica, la capacitación y los conocimientos necesarios que permitan obtener altos rendimientos, no está al alcance de todos los productores. En los casos registrados, se trata de agricultores que tienen relaciones cercanas con las agroempresas o bien, ellos mismos están constituidos en una figura organizativa, lo cual les facilita la información y los medios necesarios para participar en los programas gubernamentales que ofrecen estos servicios, mientras que el resto de los productores continúan sorteando el cultivo, obteniendo en ocasiones cuantiosas pérdidas. Finalmente, el proceso de producción y comercialización se compone de un momento más, en el que se realiza la asignación del precio final del maíz con una intervención activa el sector ejidal. Esto será abordado en el siguiente capítulo, a partir de un análisis de las políticas de precios implementadas por ASERCA, donde se destacan las disputas y negociaciones entre los productores, las agroempresas y el Estado en la firma de los contratos de venta del grano.

CAPÍTULO IV

LOS ESQUEMAS DE COMERCIALIZACIÓN MAICERA: CONFLICTOS Y TENSIONES EN LAS POLÍTICAS DE PRECIOS



IV.I ASERCA: PRÁCTICAS ORGANIZATIVAS Y CONTEXTOS INSTITUCIONALES

Este capítulo tiene como objetivo estudiar las políticas de precios implementadas en el maíz a lo largo del surgimiento y desarrollo de ASERCA, instancia que durante la última década ha mantenido una importante función en las regiones de agricultura comercial como La Barca, dado que es a través de sus programas que las agroempresas asignan a los productores los precios de compra-venta del maíz y llevan a cabo la comercialización del producto. Como será mostrado en este capítulo, ello ha implicado la construcción de nuevos conocimientos por parte de los sectores empresariales de la región para lograr acceder a los esquemas de precios que actualmente se basan en la “contratación de coberturas” en la Bolsa de Chicago. Esto ocurre en un escenario que se caracteriza por disputas e inconformidades de los agricultores, quienes denuncian la falta de certidumbre en los montos establecidos para la venta del maíz dado que las variaciones del precio dependen de las fluctuaciones internacionales del grano.

El análisis realizado a continuación, se basa en el estudio de las estrategias organizativas (Rodríguez, 2000) generadas por los actores maiceros en el marco de los contextos institucionales (Nuijten y Appendini, 2002). Para ello, se definen las prácticas de organización como la serie de acuerdos y negociaciones entre los productores, empresarios y agentes gubernamentales que participan en los esquemas de asignación de precios; tomando en cuenta que la organización, lejos de entenderse como una colectividad orgánica y cohesionada, se caracteriza por patrones de acción –muchas veces individuales, dispersos y heterogéneos– que ponen de manifiesto tanto las formas de contención y resistencia de los actores sociales como los roles que éstos adquieren para conseguir objetivos comunes (Nuijten, 2003, Rodríguez, 2000: 107).

El estudio de la organización refiere a la serie de prácticas y expectativas por los cuales se agrupan ciertos individuos en el marco de contextos institucionales, entendidos éstos como “estructuras de tipo regulativo, normativo y cognoscitivo que son construidos, mantenidos y transformados por la interacción social” (Nuijten y

Appendini, 2002:75). Desde esta perspectiva, las instituciones y prácticas de organización difícilmente se determinan por su carácter “público/privado” o “locales/extralocales”, ya que estas distinciones velan la complejidad de situaciones y matices en la que se insertan las negociaciones y formas de interacción de los sujetos en relación con los sectores empresariales, las agencias públicas y los funcionarios de Estado (Serril, 1977: 26).

A través del estudio de la organización se observa que los programas y proyectos oficiales, lejos de ser imposiciones infranqueables, son actividades, representaciones y productos frágiles de negociación que están mediados por el poder que tienen tanto los burócratas, los empresarios y los diversos actores rurales para crear, evadir o ignorar los preceptos institucionales (Mathews, 2009:13). Este enfoque ayuda a explicar el hecho de que las políticas económicas e institucionales cuando se materializan en la vida cotidiana, no son aplicadas como simples órdenes autoritarias o mecanismos de coerción directa, sino como parte de un proceso de co-producción de conocimientos y prácticas que si bien son de carácter asimétrico, se construyen por medio de la participación activa de los distintos miembros involucrados (Mathews, 2009).

Por ello, a continuación se plantea estudiar el desarrollo de las políticas oficiales de asignación de precios en el maíz, tomando en cuenta la normatividad formal así como la puesta en práctica de los programas para lograr la comercialización del grano. Se observan las pautas de cambio que han definido las leyes y los reglamentos implementados por ASERCA, convirtiéndose en ocasiones en un garante, un instrumento político o una amenaza en las disputas y negociación por la asignación de los precios de comercialización del grano, en las que intervienen los productores, sectores empresariales y gubernamentales.

IV.II LEYES Y LINEAMIENTOS OFICIALES:
LA TRANSICIÓN EN LOS ESQUEMAS DE PRECIOS



Imagen I.III Diario El Informador. Surgimiento de Aserca

Carlos Hank González anunció el día de hoy que el gobierno federal subsidiará de manera directa a productos básicos como el maíz, frijol, arroz, trigo, soya y sorgo. Lo anterior, explicó, para poderlos proteger de una forma similar, más no igual, del proteccionismo que se tiene en los países industrializados, y que de esa forma puedan ser competitivos, pero sin que «vaya a quebrar el presupuesto». Sin embargo, dijo, esos subsidios directos y claros al productor, irán desapareciendo gradualmente en la medida en que desaparezcan en los productos de otros países, ya sea a través del Tratado de Libre Comercio o como en el caso del GATT

[Sostuvo que] la empresa Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), ha sido creada para propiciar mecanismos de comercialización que acerquen al productor y al consumidor, en presencia del gobierno, y con los apoyos que sean necesarios por parte del gobierno, para evitar que un intermediarismo excesivo dañe al productor y al consumidor. [...] Por último, dijo que ASERCA [...] lejos de comprar granos o comercializarlos, acercará a los productores para que se organicen y sean ellos quienes comercialicen.

El Informador, Martes 30 de abril de 1991

Nueve días después de que entra en vigor el Decreto por el que se crea ASERCA, Carlos Hank González —el entonces Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos— da a conocer las primeras medidas puestas en marcha por el Gobierno Federal ante el surgimiento de la instancia, como lo señala la nota periodística del día 25 de abril de 1991. Hank González³¹ fue una de los principales actores políticos que participaron en la conformación ASERCA y en los mecanismos de comercialización efectuados durante el periodo salinista. Es un personaje reconocido por sus “históricas alusiones” citadas en *Sin maíz no hay país*, en las que sostenía: “Mi obligación como secretario de Agricultura es sacar del campo a 10 millones de campesinos” (Keilbach, 2008:37). Se trata de un actor cuya trayectoria política y empresarial es ubicada en el proceso de transición del “caciquismo tradicional” basado en las relaciones clientelares de un Estado populista hacia el “caciquismo profesional”, caracterizado por una preeminente ideología neoliberal fundada en redes locales y regionales de poder, a través de negociaciones entre la clase empresarial y las élites gubernamentales (Maldonado, 2003:103-104).

El surgimiento de ASERCA responde a una política de transición de corte neoliberal en la que se plantea la necesidad de crear esta instancia para lograr “dar tiempo a la incorporación de agentes privados comerciales y a la adaptación del sector a la nueva cultura de comercialización, [en] compatibilidad con los compromisos que el país asumió en foros internacionales como el GATT y posterior TLC” (ASERCA, 2005:4). Las funciones de ASERCA fueron en un primer momento apoyar al sector privado para la construcción o aprovechamiento de la infraestructura de acopio previamente instalada y empleada por las paraestatales, así como asesorar a los

³¹ Su presencia política es identificada en el contexto nacional, a partir de su posicionamiento como uno de los principales líderes del “grupo Atlacomulco” a través de la “facción hankista”. Maldonado retoma la trayectoria de Hank González y la facción hankista para analizar la construcción y reelaboración de las redes jerárquicas de poder en el contexto de la globalización, el neoliberalismo y las reestructuraciones económico-políticas de México. Para ello, estudia la política mexiquense desde la década de 1940 hasta 1990 a través de un análisis de las principales prácticas de poder regional identificadas bajo el nombre del “Grupo Atlacomulco”. Éste se define como una red heterogénea de “políticos mexiquenses que construyeron sus carreras en función de amistad, intereses y compromisos compartidos, mismos [...] que les ha permitido negociar sus diferencias y decidir los cambios en el poder estatal [...] Más que un grupo político existe (o existió) una élite que ha actuado mediante varios grupos, los cuales se caracterizan por la profesionalización de sus cuadros existentes y generacionales”(2003:86-87)

productores y empresarios agrícolas para participar en los procesos comerciales ante el desmantelamiento de la CONASUPO. Todo ello, a través de una iniciativa por compatibilizar los objetivos de la liberación comercial con los programas de subsidio al campo y las políticas del precio como sucedió en el caso de La Barca.

En un primer momento, la decisión de llevar a cabo esta transición confluyó con la continuación de los precios de garantía en el maíz y el frijol, los únicos dos cultivos que permanecieron con este esquema regulativo después de firmado el Tratado de Libre Comercio. De modo que en un principio ASERCA intervino en las políticas de precios otorgando subsidios eventuales al resto de los productos – principalmente algodón, arroz, sorgo, soya y trigo– los cuales “eran establecidos en el momento mismo en que alguna situación no prevista (como una caída considerable en los precios agrícolas internacionales) se presentaba” (Merino, 2009: 19). Estas actividades se llevaron a cabo dentro de un marco normativo compuesto de diez medidas generales³² que no precisaban cuáles eran las líneas de acción específicas y características particulares del nuevo esquema de transición; cuestión que es importante de señalar, ya que desde el propio surgimiento de la instancia no se define claramente lo que Merino llama “el núcleo duro”³³ de las políticas comerciales y de precio que fueron de su responsabilidad.

³² Enumerados a continuación: “1) Fomentar la organización de productores para la comercialización y su capacitación, 2) Fomentar que se construya infraestructura básica para realizar eficientemente los procesos de comercialización, 3) Elaborar, promover y desarrollar sistemas dinámicos de comercialización de productos agropecuarios, previo diagnóstico de los problemas que se presentan en cada una de sus etapas, 4) Fomentar el desarrollo de sistemas de información de mercados nacionales e internacionales de carácter público y privado y proveer información en las negociaciones comerciales de los productores con los compradores, 5) Promover líneas de crédito en el sistema financiero para apoyar la comercialización, 6) Fomentar la creación de una bolsa agropecuaria, hacia la que se oriente la comercialización privada, 7) Fomentar la creación de una sociedad de inversión de capitales, que apoyará la constitución de empresas comercializadoras especializadas por región o por producto, 8) Fomentar la exportación de productos agropecuarios mexicanos, 9) Coordinar sus actividades de apoyo a la comercialización de productos agropecuarios, con las dependencias y entidades paraestatales de la administración pública federal, que tengan atribuciones o participen en el desarrollo de dichas actividades, así como las organizaciones de productores rurales, cámaras comerciales e industriales, instituciones de crédito y las demás personas e instituciones que juzgue convenientes, 10) Operar y supervisar programas temporales de apoyo a productores agropecuarios para hacer fluida la comercialización de sus productos, dentro de los lineamientos presupuestales que definan las autoridades competentes de conformidad con las disposiciones legales aplicables. Este órgano no podrá realizar compras de productos agropecuarios por cuenta propia o de terceros. (DOF, 16 abril 1991)

³³ “El núcleo duro de una política pública es la consecuencia de la definición de un determinado problema público que el Estado quiere atender, a través de la modificación de las causas que lo han

Las preguntas sobre quiénes recibirían el apoyo, cuáles serían los cultivos subsidiados, bajo qué conducto y cómo se llevarían a cabo las diez iniciativas presentadas en el Decreto inicial, no son resueltas por ASERCA en este primer momento produciendo “una acumulación excesiva de diversos propósitos desconectados y contradictorios” (Merino, 2009:1). En el año de 1996 se abroga el Decreto inicial de ASERCA para redefinir las atribuciones de dicho órgano, en un periodo que se caracterizó por la continuación de los esquemas arancelarios en los principales cultivos agrícolas (Ver Cuadro siguiente) y la reducción de la CONASUPO en la comercialización del maíz y el frijol. A partir de entonces se instauró en estos dos cultivos una política basada en la sustitución de los “precios de garantía” por el establecimiento de “precios mínimos” o “precios de referencia”³⁴, “mediante los cuales la paraestatal podía adquirir las cosechas, siempre y cuando los productores no encontraran una mejor oferta en el mercado” (Fritscher, 2004: 18). Sin embargo, la eliminación de los precios de garantía y la paulatina apertura comercial tanto del maíz como del frijol, tuvo sus primeras repercusiones al competir con los mercados internacionales, pues como se menciona a continuación:

Hacia fines de 1996, concluye la buena racha para los precios internacionales de los granos y se inicia un prolongado periodo de descenso que se prolonga hasta nuestros días. [...] En estas circunstancias, el gobierno mexicano se ve obligado a incrementar su ayuda a los productores comerciales, lo que hace mediante el programa Apoyos a la Comercialización, administrado por ASERCA, mismo que en 1997 triplica sus recursos respecto del año anterior. Por otra parte, la paraestatal [CONASUPO] reduce drásticamente sus adquisiciones de maíz: ya que si entre 1993 y 1994 alcanzaron ocho millones de toneladas, a partir de 1995 se reducen a tres millones” (Fritscher, 2004: 19-20).

producido y mediante un curso de acción que persigue un propósito explícito. Pero si nada de eso sucede desde un principio, lo más probable es que la política pública sea capturada por los intereses que entran en juego durante su puesta en marcha. Las evaluaciones de consistencia que se han hecho a los programas aquí estudiados [Procampo y Apoyos compensatorios de ASERCA] hacen evidente ese efecto de origen: la imprecisión en la definición del problema público que quiere resolver” (2009:22)

³⁴ Los precios de referencia fueron establecidos por ASERCA a partir de un “precio de indiferencia” (equivalente a la suma del costo del grano en el mercado internacional, junto con los costos de transporte hasta el lugar de consumo) más un porcentaje extra que pretendía asegurar al productor un cultivo rentable.

La cada vez menor adquisición maicera por parte de la CONASUPO, el crecimiento de las importaciones de granos y oleaginosas, que pasaron de 10 a 18 millones de toneladas aproximadamente, fueron factores que impulsaron el aumento de los apoyos para la agricultura comercial a través de ASERCA. En el caso del maíz, la instancia inició su participación en el año de 1996, según la información oficial “a partir de la cosecha otoño-invierno 1996-1997 y hasta la primavera-verano 1998 se aplicaron programas de carácter emergente para apoyar la comercialización [maicera] excedente de la CONASUPO en los estados de Sinaloa, Baja California Sur, Chihuahua y Estado de México” (ASERCA, 2000: 22). En el año de 1999 se registró por primera vez la inclusión de Jalisco en los esquemas de comercialización maicera a través de ASERCA, bajo un programa de subsidios denominado “apoyos predeterminados” que eran canalizados hacia las empresas compradoras para que éstas suministraran la diferencia entre el “precio de referencia” establecido por ASERCA y el precio de indiferencia de la zona productora. (ASERCA, 2000: 20).

Tabla IX. México. Programa de liberalización con Estados Unidos bajo el TLCAN de los cultivos sujetos al esquema de arancel-cuota

Producto	1994		1998		2000		2003		2008	
	Cuota*	Tarifa cuando se excede la cuota (%)	Cuota*	Tarifa cuando se excede la cuota (%)	Cuota*	Tarifa cuando se excede la cuota (%)	Cuota*	Tarifa cuando se excede la cuota (%)	Cuota*	Tarifa cuando se excede la cuota (%)
Maíz	2 500.00	206.40	2 814.70	172.00	2 986.32	145.20	3 263.24	98.80	0.00	0.00
Frijol	50.00	133.40	56.28	111.20	59.70	93.90	65.24	58.70	0.00	0.00
Arroz, trigo y cebada	120.00	122.80	143.08	102.40	157.75	72.90	0.00	0.00	0.00	0.00
Cártamo y soya	35.00	270.70	39.39	225.60	41.79	160.70	0.00	0.00	0.00	0.00
Leche en polvo**	40.00	139.00	45.02	111.20	47.76	93.90	52.19	58.70	0.00	0.00

* Miles de toneladas
 ** Excluida en el TLC con Canadá. México impone una cuota de 80 mil al resto del mundo.
 Tabla en Yunes, 2009. Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento industrial, 1994.

En el año de 1991, fueron efectuadas diversas movilizaciones, tomas de inmuebles, casetas y carreteras por los productores comerciales de Estados como Sinaloa, Baja California y Tamaulipas quienes presionaron para que el Estado respondiera ante la falta de compradores, precios estables, infraestructura y organización comercial (Fritscher, 2004: 20-221). De modo que ante la situación de conflicto y tensión política entraron en marcha los “esquemas de subasta”, basados en la emisión de convocatorias públicas por parte de ASERCA donde los compradores de las cosechas solicitaban el monto de apoyo necesario para comercializar el grano y con ello, adquirir el compromiso de comprar un volumen predeterminado, pagando al productor – por lo menos– el precio de referencia definido por el Estado.

El mecanismo de subastas tenía como objetivo “que los consumidores adquirieran las cosechas nacionales al mismo precio que les costaría el grano importado. [...] En las convocatorias se establecía el volumen total objeto del apoyo y el precio mínimo que el comprador debería pagar al productor. Los compradores, por su parte, debían especificar en sobre cerrado la cuota por tonelada que necesitaban para pagar el precio mínimo establecido por ASERCA” (Steffen, 2003: 128). Sin embargo, en el estudio realizado por Steffen a finales de la década de los noventa, sostiene que los precios establecidos por este medio no lograron beneficios para los medianos y pequeños productores, ya que como sucedió en el caso del trigo, los precios de indiferencia fueron definidos por los costos de importación de empresas trasnacionales como Bimbo, los cuales eran menores en el mercado internacional, a causa de los grandes volúmenes que comercializa la empresa (Steffen, 2003: 127).

Mientras tanto, el Ejecutivo Federal obligó a la emisión de Reglas de Operación específicas en los programas de ASERCA para lograr una transparencia tanto en la asignación de los subsidios como en las condiciones bajo las cuales se firmarían los acuerdos (ASERCA, 2000: 21). Este momento es clave para visualizar las características que adquieren los posteriores esquemas de comercialización implementados durante el sexenio foxista, los cuales dejaron de ser de carácter transitorio para instaurarse como una política de precios permanente, caracterizada por el aumento paulatino de subsidios que ascendieron durante la década de 1990 de 5 mil millones a 10 mil millones, hasta llegar a 15 mil millones en el periodo que inicia en el año 2001, tal como se presenta en la Tabla X.

TABLA X. COMPARATIVO DE APOYOS A LA COMERCIALIZACIÓN (1991-2003)		
PERIODO	VOLUMEN	MONTO
1991-1994	20,901,686.0	5,063,391,892.0
1995-2000	43,524,189.0	10,323,622,237.1
SUBTOTAL	64,425,875.0	15,387,014, 129.1
2001-2003	54,355,968.5	15,374,306,101.3
TOTAL	118,781,843.5	30,761,320,320.2
FUENTE: ASERCA, 2000.		

Durante la administración foxista (2001-2006) se pretendieron orientar los apoyos directamente a los productores, pues esto había sido planteado desde el surgimiento de ASERCA y de hecho constituía el eje del llamado “esquema de transición”, pero no se había cumplido dado que los subsidios se canalizaban a las empresas compradoras. En el año 2003 ASERCA estableció los apoyos directos con base en un precio denominado Ingreso Objetivo, donde la instancia se comprometía a entregar un subsidio a los agricultores “en caso de que el precio del mercado por la venta del producto fuera menor al ingreso objetivo”. (DO, 17 junio 2003). ASERCA y los Gobiernos Estatales, definieron los diez productos agrícolas que entraron al esquema de Apoyos directos al Ingreso Objetivo, precisando los precios mínimos garantizados en cada caso (Ver tabla XI)

TABLA XI. APOYOS DIRECTOS AL INGRESO OBJETIVO MÍNIMO		
PRODUCTOS ELEGIBLES	INGRESO OBJETIVO (2003-2008) (PESOS POR TONELADA)	INGRESO OBJETIVO (OI 2008/2009-PV 2013) (PESOS POR TONELADA)
Maíz	1,650.00	2,100.00
Trigo panificable	1,800.00	2,730.00
Trigo Cristalino	1,525.00	2,415.00
Sorgo	1,270.00	1,785.00
Cártamo	3,300.00	4,200.00
Canola	3,500.00	4,515.00
Algodón Pluma	_/1	12,600.00
Arroz	2,100.00	2,940.00
Soya	3,000.00	4,200.00
Triticale	1,800.00	4,200.00
Avena	— — — —	2,520.00

1/En el caso de este cultivo el Ingreso Objetivo se garantiza al precio de 64 centavos de dólar por libra de algodón de pluma; en los términos de los Lineamientos Específicos que se emiten para este cultivo.

En el caso del maíz, los apoyos directos al ingreso mínimo objetivo fueron empleados únicamente hasta el 2005, ya que a partir del año siguiente los precios promedios del grano a nivel nacional fueron mayores al precio objetivo (Tabla XII). De modo que este programa dejó de implementarse en el estado de Jalisco y la iniciativa de Ingreso Objetivo que habría generado un precio seguro para la

comercialización de productos excedentarios, desapareció en las regiones de producción maicera como La Barca. En el año del 2006 entraron en marcha los esquemas de adquisición de precios por medio de la compra de coberturas en La Bolsa de Chicago, los cuales funcionan actualmente en el Distrito de Desarrollo Rural La Barca.

TABLA XII. COMPARACIÓN PRECIO GRANO Y PRECIO OBJETIVO				
	PRECIO MEDIO (PESO/TONELADA)			PRECIO OBJETIVO
	SINALOA	MEXICO	JALISCO	
2003	1,393.02	1,549.06	1,546.58	1,650.00
2004	1,540.88	1,664.67	1,571.19	1,650.00
2005	1,301.59	1,693.30	1,413.74	1,650.00
2006	1,448.12	2,214.03	2,445.85	1,650.00
2007	2,341.92	2,637.30	2,325.69	1,650.00
2008	2,781.69	3,034.40	2,698.97	2,100.00

SIACON 2008, RO 2003 PROGRAMA DE APOYOS DIRECTOS AL PRODUCTOR Y RO 2008 APOYOS COMPENSATORIOS

IV.III LA BOLSA DE CHICAGO EN LA REORIENTACIÓN DE PRECIOS

Ante la ausencia del programa Ingreso Objetivo, las agroempresas maiceras de La Barca pusieron en marcha los programas de “Compras Anticipadas”, los cuales se basan en la asignación de precios a través de la firma de contratos y adquisición de “coberturas” en la Bolsa de Chicago. Según los documentos oficiales, este esquema tiene como objetivo tanto asegurar al productor la venta del maíz de forma anticipada y garantizar al comprador una fuente segura de abasto, a través de la realización de contratos de compra-venta que se efectúan previamente a la cosecha (ASERCA, 2010:29). Las agroempresas actúan como la parte del “productor” mientras que “el comprador” son las industrias receptoras del grano. Las empresas maiceras deben especificar con anterioridad la cantidad de toneladas que serán comercializadas, siendo los principales compradores de La Barca los corporativos de Maseca, Minsa y Cargill, junto con los molineros de la región. Sobre los compradores finales a los que se destinan las cosechas un empresario sostiene:

La producción que se capta aquí es a través de compras anticipadas de ASERCA. Una parte se le vende a Maseca y otra parte a Minsa; lo otro se queda en el mismo grupo para molineros y tortilleros. [...] Aunque el mayor

porcentaje se lo lleva Maseca y Minsa. [...] Por ejemplo, el año pasado se le vendió a Minsa como unas 35 mil toneladas y a Maseca como unas 10 mil toneladas y para el grupo se quedaron aproximadamente 5 mil toneladas. De modo que en proporción, se vendieron como 50 mil toneladas del maíz por parte de la empresa.

Si bien los esquemas de Compras Anticipadas han pretendido generar certezas a los productores ejidales, en el último eslabón productivo, esto se ha traducido en protecciones a las agroempresas locales quienes antes de la cosecha cuentan con los compradores a los que será vendido el grano. Estos esquemas protegen en menor medida a los agricultores, pues aun cuando aseguran la comercialización del grano, no adquieren una certeza en el precio al que será vendido. Ello se explica debido a que el contrato de compra-venta se compone de dos momentos principales; en una primera etapa, aproximadamente cinco meses antes de la cosecha, las agroempresas locales y los industriales llevan a cabo la firma del contrato en el que se define la cantidad de toneladas comercializadas, la fecha de vencimiento del contrato y un monto tentativo llamado “precio de cobertura” que se asigna con base en los precios internacionales. Sobre esta etapa de compra-venta, un funcionario de las oficinas de ASERCA afirma:

El día de la firma del contrato [durante el mes de septiembre] se determina un precio en función de cómo esté el precio internacional en La Bolsa de Chicago [...] Si me dices tú: “Sabes qué yo quiero firmar mañana” Entonces firmamos el contrato, vemos que esté todo en regla y procedemos a las compras de coberturas de Chicago, a través de las oficinas centrales de México que son las que están en contacto con una correduría en Chicago. Entonces para eso, levantamos el teléfono y decimos: “Sabes qué quiero comprar tantos contratos en la bolsa de maíz, con vencimiento de tal fecha” Y ya ellos hacen la operación a Chicago, a través de una correduría.

(AD 03/10)

Sin embargo, es hasta el periodo de cosecha cuando los contratos se vencen y deben ser liquidados. En este segundo momento –cuando se cierra el contrato– se asigna el monto al que será vendido el grano, dependiendo del precio que marque la Bolsa de Chicago el día que se liquida. Es decir, el monto firmado en el mes de septiembre es un “precio de cobertura” que tiene el objetivo de reducir el riesgo tanto de la caída como del alza de los precios del maíz en el mercado internacional, lo que representa para el productor un precio piso y para el comprador un precio techo. El “precio de cobertura” opera como un seguro, debido a que el contrato de compra-venta queda abierto durante un periodo de cinco meses, de modo que se adquiere una

cobertura por parte del “vendedor” en el que se asigna el precio mínimo al que venderá su producto, y así mismo se adquiere una cobertura “al comprador” donde se determina el precio máximo que pagará por el grano. En el caso de los esquemas de Compras Anticipadas, ASERCA subsidia el costo de la cobertura tanto para “el productor” como “al comprador”. A principios del 2009, la prima tuvo un costo de 34, 722 pesos por cada 127 toneladas, monto que ASERCA tiene la posibilidad de recuperar en caso de que el productor o el comprador obtengan una ganancia de más del 40% de lo que costó el seguro. Así se explica que:

[en el caso de] compras anticipadas PV 2009, los precios que en promedio se contrataron [en septiembre] fueron de 2,380. Y en el momento en que estuvieron entregando los productores el grano, el precio internacional andaba arriba. [De modo que] las utilidades que lograron recuperar, los que estuvieron liquidando en el momento de la cosecha, fue aproximadamente de 320 pesos, así que llegaron a vender su grano como a 2,700 por tonelada. Descontando ya de los 320 lo que recuperó ASERCA por la prima de cobertura (AD 03/10).

Para realizar el contrato las agroempresas requieren entregar distintos documentos, entre ellos: 1) el comprobante que identifique a la persona física o moral como “el representante” para realizar el contrato; 2) la acreditación de la superficie que será empleada para el cultivo, por medio de un documento que debe ser firmado por cada productor asentando el folio del predio, el número de hectáreas y el volumen estimado de cosecha; 3) la relación de socios y/o integrantes que se adhieren al esquema de comercialización, en este caso de “Compras Anticipadas”; y 4) una carta poder por parte de los agricultores para otorgar a la agroempresa la facultad de actuar en la firma del contrato bajo el carácter de “productor” (Anexo).

Los agricultores que participan en dichos esquemas, dado que deben expedir facturas para comercializar el grano, se registran ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como personas físicas –o en el caso de que formen parte de una organización rural como personas morales– para ser acreditados en las actividades de agricultura comercial. En la cabecera municipal hay despachos de contadores, papelerías y centros de fotocopiado que realizan la tramitación e impresión de las facturas con un costo aproximado de 300 pesos. Los productores

entregan una factura a la agroempresa después de que ésta recibe el grano y una vez que es asignado el precio final de la comercialización, dado que debe especificarse la cantidad del maíz y el precio al que se adquiere. Este proceso se lleva a cabo en un periodo que puede extenderse de una semana hasta tres meses, a lo largo de diciembre a febrero, dependiendo de la fecha de cierre del contrato de compra-venta.

Durante el periodo de cosecha –cuando las empresas deben cerrar la cobertura de precios y los productores tienen que entregar las facturas– se generan una serie de disputas entre productores y empresarios, debido a que los precios finales de compra-venta del maíz varían dependiendo del día en que cada agroempresa decide cerrar el contrato. Los productores denuncian el hecho de que no haya un precio seguro y anticipado por sus cosechas, pero además que el precio cambie dependiendo de cada agroempresa, ya que cuando éstas poseen el producto en especie, lo retienen y juegan con las fluctuaciones de los precios internacionales durante el margen de tiempo disponible antes del vencimiento del contrato. Al respecto un funcionario sostenía lo siguiente:

Nosotros siempre les hemos recomendado [a las empresas] que la liquidación de las coberturas la hagan en cuanto el grano entre al centro de acopio. Ya que eso me va a dar la seguridad de que yo tengo un precio de la fecha en que yo entregué el grano. Porque si me espero, ya lo estoy haciendo de manera especulativa. O sea, estoy especulando con el mercado y estoy jugando con mi ingreso. [Sin embargo] es una situación que lamentablemente las reglas de operación dejan abierta. Deja abierta la posibilidad de que las coberturas se liquiden en el momento en que se considere conveniente. Ese es un problema que yo veo y que de alguna manera hace que las organizaciones especulen. [Así dicen las Reglas de Operación]: “Para liquidar la cobertura, el productor o persona moral a través de su representante legal deberá presentar la solicitud de liquidación de la cobertura”. Y luego [dicen las Reglas Operativas]: “El productor podrá liquidar su cobertura en cualquier momento durante la vigencia del contrato, la cual podrá ser total o parcial. De acuerdo con las necesidades, presentado en la ventanilla la solicitud de liquidación”. O sea, pueden ser liquidaciones parciales, refiriéndose a unidades de 127 toneladas. [De modo que si tú tienes] 200 contratos puedes liquidar uno o diez, al momento en que quieras.

AD 03/10

El hecho de que en las Reglas Operativas no especifiquen que las empresas deben liquidar sus contratos en cuanto se tiene el grano en especie, se ha convertido –

como lo explica el relato anterior– en una posibilidad para que los empresarios especulen sobre las fluctuaciones internacionales del maíz. Pero también, como se observó en el caso del ciclo PV 2009, algunos empresarios optaron porque los agricultores decidieran la fecha del cierre de la cobertura, ya que éstas pueden liquidarse en unidades de 127 toneladas. Cuestiones que como serán vistas a continuación se desarrollan en medio de un contexto de disputas y negociaciones entre los agricultores, los sectores empresariales y las agencias de gobierno, en donde se discute quién debe cerrar las coberturas y cuál es el momento propicio para hacerlo. Ya que la posibilidad de que los productores adquieran un mayor precio por el maíz que comercializan o en su defecto, que el grano sea pagado a un menor monto, depende de la liquidación de los contratos de compra-venta.

IV.IV DISPUTAS Y NEGOCIACIONES: DE LA COBERTURA DE PRECIOS A LA ASIGNACIÓN DE BONIFICACIONES.

A partir del surgimiento de los esquemas de Compras de Coberturas, los sectores empresariales de La Barca han tenido que adquirir nuevos conocimientos relacionados con el funcionamiento de los mercados y las fluctuaciones internacionales de granos. Una de las principales estrategias empleadas ha sido solicitar al Gobierno Estatal la contratación de servicios de consultoría para entender el funcionamiento de los actuales esquemas y así poder realizar los contratos de compra-venta. Dichas capacitaciones son espacios claves ya que en ellas se resuelven las distintas dudas relacionadas con el funcionamiento de los contratos, al tiempo que se discuten las variaciones de los precios del grano, las expectativas de cosecha, así como los meses o días en los que se pronostica un mejor precio para el cierre de la cobertura. Sin embargo, la liquidación de los contratos se convirtió en un serio problema en el ciclo PV 2009 dado que algunos empresarios de la región decidieron que los agricultores tendrían que asignar la fecha de cierre con el fin de que no cayera bajo su responsabilidad el que se recibiera un menor monto por el grano. Así fue expresado en un caso:

Ahora el productor es el que decide. Le dejamos la decisión. Le preguntamos, ¿Ya quieres cobrar ahorita o lo dejas? Y luego ellos le preguntan a uno: “¿Tú

qué opinas?” [Y uno les dice]: “No pues yo no puedo opinar por tí, porque si yo te digo que sí que cobres ahorita y si mañana sube, me vas a decir: “pero qué mentiroso eres”. Es una decisión tuya nada más. A veces los aconsejamos, les decimos “Sabes qué aguántate, sabes qué ahorita sí” Y le hemos atinado. Pero si no le atinamos nos va como en feria. Algunos son comprensivos porque dicen tú aconséjame, me voy por donde tú me digas. Y entonces tenemos que cuidarlos, pero si no le atinas, te echas el grillerío encima [...]

GC 01/10

Ante esta situación comenzaron a surgir en los contextos institucionales de La Barca una serie de dudas por parte de los productores quienes señalaban su inconformidad por los nuevos esquemas de comercialización, así como la carencia de recursos tecnológicos y conocimientos para decir ellos mismos la fecha del cierre de las coberturas. Indudablemente nos encontramos ante un escenario que refleja el esfuerzo de los empresarios y productores por adecuarse a los actuales mecanismos de contratación de precios, en el que se intenta comprender el funcionamiento de los mercados internacionales. Además, se pone en cuestión en quién debe recaer la responsabilidad de establecer los precios que son asignados al grano: si los empresarios tendrían que realizar el cierre del contrato, si la decisión corresponde a los productores o en su defecto, a las instancias gubernamentales. Recopilo a continuación, algunos fragmentos de la discusión efectuada en las oficinas del DDR 06, donde estuvieron presentes agricultores de los ejidos La Barca, El Gobernador, La Providencia, Portezuelo y El Carmen, así como tres funcionarios del gobierno:

PEO: Supuestamente los contrato de agricultura que hicimos unos estaban a \$2,400 y otros a \$2,350.00 [pero] resulta que ahora se mueven con la Bolsa de granos, de valores de Chicago. Nos dijeron que nosotros estuviéramos al pendiente de cómo se van moviendo los precios, y vayamos y firmemos para elegir un precio mejor. Y supuestamente de los \$2,400, lo que suba, esa es la cobertura que va a hacer ASERCA, según ellos. Así le entendí, lo que va subiendo en la bolsa, eso es lo que nos van a cubrir.

[Es decir,] Yo debo firmar el precio que estoy eligiendo, si estoy firmando el precio ya no tengo escapatoria. Ya si sube más, ya no me pagan más. Entonces por eso yo estoy al pendiente de hablar para ver cómo se están moviendo los precios, supuestamente con la Bolsa de Valores. Lo que no me gustó es que el precio puede variar, puede variar para abajo o para arriba. [...] Y yo lo que digo es que eso no está bien porque entonces ¿Cuál es el caso de hacer un contrato con ASERCA?

[...]

DGO: A mí me confirmaron en [la empresa] que mi contrato fue de \$2332 y tengo un comprador por afuera me lo paga a \$2,700 pesos. Entonces, ¿De qué sirve hacer contrato? Hacer contrato esta vez nos perjudica...

Funcionario 1: Pero qué tal si empieza a bajar el maíz

DGO: Pues de aquí a que baje yo ya lo vendí...

Funcionario 1: [voltea a verme y me dice]: Él ya está irrumpiendo en un contrato, porque él no va a cumplir con el contrato que firmó con la empresa.

DGO: La empresa tampoco cumplió conmigo.

BLO: La cosa aquí es que deberíamos hacer algo [...] porque no tiene uno ningún apoyo con el Gobierno. Necesitamos ver la realidad de las cosas, desgraciadamente la unión entre nosotros ha desaparecido. Y el Gobierno y los grandes empresarios es lo que quieren, que no haya unión entre nosotros porque nos están haciendo como ellos quieren, nos están dando donde más nos duele. [...]

PEO: Los agricultores andamos muy descontentos, porque ya hasta para vender uno hay problemas... ¿Cuándo habíamos visto eso? Antes no se nos complicaba tanto. Pero ahora tienes tú que llamar [a la empresa donde entregas el grano] para estar al pendiente de supuestamente como corre la bolsa. El otro día le hablé y la secretaria no me quiso dar precio que porque había puente... entonces ¿en la Bolsa habrá puente?

Funcionario 2: Si lo dan en SAGARPA, también en la bolsa...

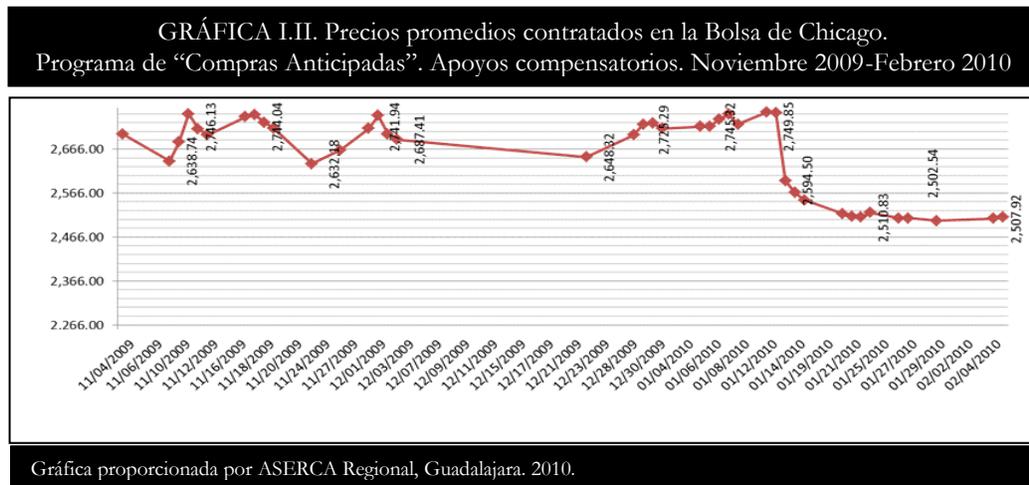
PEO: Entonces lo que no me gustó es que me dice que puede variar pa abajo. Por ejemplo el otro día me dijeron en la empresa que estaba a \$2715 pesos y al día siguiente a \$2735, bajó veinte pesos. [...] Entonces les dije: “Vámonos a decir que me quede libre hasta el precio que da ASERCA, según ustedes, hasta los primeros de febrero que me quede sin firmar”. ¿Qué va a pasar ahí? Y me dijeron: No pues nomás le pagamos a los \$2,400 y ASERCA ya no da nada porque ya no firmó.

[...]

Funcionario 3: Yo pienso que sí hay preferencias en ciertas empresas. Obviamente entre mejor sean las relaciones con ASERCA, con la Delegación [Regional], no sé... tienen prioridad en cuanto a los apoyos, por ejemplo, que paguen más pronto o que les digan cuándo cerrar. Y obviamente puede ser así, puede... Quien no da contratos se queda fuera y alomejor lo vende en forma libre, posiblemente no sea sujeto de algún apoyo por parte de ASERCA en la comercialización pero qué es lo que pasa, que se la está rifando el productor.

CIS 09/09

Es un hecho que los productores han puesto en duda cuáles son las ventajas de participar en el Programas de Compras Anticipadas si no reciben seguridad y respaldo. Se corren rumores de que ciertas empresas mantienen tratos privilegiados con las instancias gubernamentales, ya que les aconsejan el mejor momento para realizar el cierre de los contratos. A la vez, como lo muestra el relato anterior, existen casos donde bodegueros que no participan en los esquemas de ASERCA, ofrecen un precio más alto por el grano. Cuestiones que ponen de manifiesto el escenario de inconformidades en el que se genera la asignación final de los precios, los cuales para el ciclo PV 2009 tuvieron como margen de diferencia un monto máximo de 300 pesos. Las empresas que liquidaron los contratos a finales de diciembre de 2009, lo hicieron a un precio aproximados entre de 2,700 y 2,800 pesos, y aquellas que esperaron hasta inicios del año 2010 se vieron afectadas por una caída en los precios del grano, cerrado sus contratos a 2,500 pesos (AD 03/10). (Gráfica I.II)



En el actual escenario, los productores han respondido a través de la presión política y el despliegue de estrategias organizativas encaminadas a obtener bonificaciones extras del gobierno por el maíz que comercializan. En el año 2009, entre los meses de octubre a diciembre, ASERCA entregó un monto de \$105.00 por cada tonelada que había sido comercializada el año anterior, durante el ciclo P/V 2008. Esta bonificación fue resultado de una serie de negociaciones que iniciaron en el año 2008 cuando el entonces Secretario de Agricultura, Alberto Cárdenas, planteó modificar las reglas de operación de ASERCA dado que la “SAGARPA intentaba

corregir la excesiva concentración de recursos en los predios más grandes y entre los productores de mayores ingresos, que para entonces no sólo era la crítica más relevante [...] sino que ya se había convertido también en una observación firme de la Auditoría Superior de la Federación (ASF)” (Merino, 2009:34).

Desde finales del 2008 y principios del 2009, la iniciativa por redistribuir los recursos de ASERCA, generó una batalla política donde secretarios agricultura de estados como Tamaulipas y Sinaloa, junto con organizaciones campesinas como la CNC (Confederación Nacional Campesina) se movilizaron a la ciudad de México para exigir que el aumento de los subsidios a las regiones más desfavorecidas, no fuera a costa de su eliminación en aquellas de agricultura comercial (Merino, 2009:34). En este contexto, los productores de La Barca asistieron a la ciudad de México para solicitar a Cárdenas Jiménez la bonificación por el maíz de la temporada P/V 2008. Esto lo narra un productor de Zalamea de la siguiente manera: “Fueron dos camiones de aquí, del Plan de la Barca, anduvieron camiones de allá del Salto, de Juanacatlán, fueron camiones de Hermosillo Sonora, de Culiacán, de Sinaloa, de Veracruz, de Villa Hermosa, Tabasco, y no quiso dar la cara Cárdena Jiménez. Al final lo quitaron de Secretario de Agricultura, [...] porque dijo que Jalisco se encontraba en buenas condiciones, que no necesitaba apoyo, que no necesitaba ayuda. Cuando estuvo de Gobernador en Guadalajara, también dijo en una ocasión que si no nos convenía sembrar que no sembráramos. Que si no era negocio, para qué” (JLA, 09/09).

Las movilizaciones realizadas durante finales del 2008 y principios del 2009 tuvieron como resultado que continuara operando los subsidios de ASERCA como en los años anteriores y así mismo, se determinó un apoyo a los productores de maíz blanco del ciclo PV 2008, aplicable en 17 estados, entre ellos Jalisco y el Distrito de La Barca, a donde se canalizaron 139 millones de pesos. En la Dirección Regional de ASERCA ubicada en Guadalajara, un funcionario explicaba que el apoyo había sido otorgado por motivo de la paridad cambiaria, ya que los contratos de PV 2008 se firmaron en moneda nacional a un tipo de cambio que subió en el momento de la cosecha, de modo que “se decidió dar ese apoyo porque si ellos hubieran firmado en dólares, en el momento de la entrega hubieran recibido más dinero, que

convirtiéndolo en moneda nacional desde la firma del contrato” (AD,03/10). El funcionario narra,

Digamos que desde el principio los productores sentían que el precio que se había firmado era muy bajo. Ellos siempre aspiraron a tener un precio arriba de 3,000 pesos. De hecho, en dos o tres ocasiones vinieron manifestaciones aquí a la Delegación donde dialogando con ellos, les dijimos que no había posibilidades de darles un apoyo. A través del tiempo, ellos siguieron insistiendo. De tal manera que desde México, pensando en la manera de ayudarles [...] tuvo que hacerse un análisis nacional y se publicaron estos lineamientos el 18 de julio de 2009 (AD, 03/10).

Posteriormente, ante la pregunta de si fue la presión de los productores la que había impulsado la asignación del apoyo, el asegura: “El apoyo no necesariamente fue por la presión de la gente, sino que ASERCA, viendo esa situación, buscó la manera de cómo apoyarlos. Afortunadamente teníamos esa posibilidad, en tres palabras que estaban ahí” (AD, 03/10). Las Reglas de Operación de Apoyos Compensatorios 2008, afirman en la sección II.3.2.2.5d: “en aquellos casos en que por la paridad cambiaria resultase insuficiente el monto del apoyo complementario al ingreso determinado por contrato, la Secretaría de acuerdo con la disponibilidad presupuestal que tenga podrá incrementar el apoyo hasta por el monto necesario para alcanzar el ingreso” (DO, 31 diciembre 2008).

Los esquemas de comercialización implementados por ASERCA se desarrollan en un marco de negociaciones y presiones políticas por parte de los agricultores quienes exigen la protección del Estado en la asignación de los precios del maíz. En el capítulo se observaron las distintas políticas de precios instauradas por ASERCA desde la permanencia de los “precios de garantía”, seguido por surgimiento de los “precios de referencia”, la creación de “subastas” hacia las agroempresas, los subsiguientes “apoyos predeterminados”, los “apoyos directos al ingreso objetivo” y finalmente la “compra de coberturas”. Todas ellas, iniciativas que definen la transformación paulatina de los programas de comercialización maicera a los que se han adecuando los productores ejidales, en un contexto de confrontaciones y disputas con los empresarios de La Barca y el Estado, para lograr su inserción en las dinámicas de agricultura comercial.

CONCLUSIONES

Esta investigación tuvo como objetivo analizar cuáles han sido las condiciones de inclusión del sector ejidal de La Barca para lograr acceder al mercado neoliberal del maíz. El estudio etnográfico está situado en un corredor de localidades que posicionan al Distrito de Desarrollo Rural 06 como una de las principales zonas de agricultura comercial en el centro-occidente de México. Los ejidos barquenses se encuentran ubicados en un territorio estratégico, con óptimos recursos naturales e infraestructura, que históricamente ha permitido el desarrollo de las actividades agrícolas en la región. Actualmente los actores ejidales llevan a cabo una intensiva labor –agrícola, burocrática y empresarial– para lograr la producción y comercialización del maíz que tiene como destino abastecer a las principales industrias procesadoras del grano –Cargill, Minsa, Maseca– que operan en el ramo de la masa y la tortilla.

Desde principios del siglo XX, los actores ejidales de la región respondieron a las políticas oficiales del mercado con el cultivo y la comercialización de productos alimentarios para el consumo humano y el sector pecuario, como lo fueron el trigo y el sorgo. El modelo de Estado desarrollista, que fomentó la producción a pequeña escala, contribuyó a que estos ejidos se convirtieran en unidades económicas con capacidad para responder a la demanda regional y nacional de bienes agrícolas. Las políticas implementadas, previamente a la reestructuración del agro, tuvieron como propósito asumir una intervención directa del Estado en las actividades productivas, por medio de empresas oficiales encargadas de distribuir los recursos públicos y establecer la infraestructura operativa para el desarrollo de las actividades agrícolas.

Las políticas de crédito, aseguramiento, producción y comercialización funcionaron bajo un esquema centralizado donde el Estado fungía como el único aparato de regulación, encargado de proveer los servicios y bienes para el impulso del campo. El sistema BANRURAL, la aseguradora ANAGSA y las filiales de CONASUPO fueron las principales instancias gubernamentales que establecieron los esquemas de financiamiento, protección productiva, acopio y comercialización de los bienes primarios. La amplia red de agencias oficiales, cuadros de inspectores,

profesionistas técnicos, centros de almacenamiento y distribución agrícola que operaban en el país, conformaron el núcleo de una política estatal que pretendió asegurar el cultivo de los productos alimentarios básicos para el abastecimiento nacional interno.

Como se registró en La Barca, las prácticas locales de mercado se articularon con la participación de agentes privados que ofrecían los servicios de habilitación de tierras y comercialización de las cosechas, al margen de las disposiciones e instancias oficiales. El funcionamiento de los programas estatales estuvo mediado por las negociaciones entre autoridades ejidales y funcionarios gubernamentales que hacían restrictivo el otorgamiento de los subsidios agrícolas. Sin embargo, las políticas de Estado que amparaban la producción interna e incentivaron el desarrollo de la agricultura desde la pequeña producción ejidal, aun cuando tenían diversas inconsistencias en la práctica, cumplían una función regulativa clave que fue un garante para que los agricultores llevaran a cabo las actividades productivas.

Desde finales de 1980 inician los cambios institucionales en el sector agrícola que limitaron la posibilidad de que los pequeños y medianos productores continuaran con las tareas del cultivo. Las políticas implementadas por un Estado de corte neoliberal han establecido una distribución selectiva de los recursos públicos, por medio de instancias y programas gubernamentales, que están orientados a promover la formación del sector empresarial. Los actuales mecanismos para la obtención de créditos se basan en la conformación de agencias parafinancieras, el aseguramiento agrícola exige la creación de fondos de gestión económica, además la comercialización obliga al establecimiento de centros mercantiles con infraestructura de acopio y distribución. Es decir, las principales actividades que el Estado había asumido para intentar proteger y garantizar el desarrollo de la agricultura, han sido trasladadas al sector agroempresarial a través de la formación y expansión de organizaciones económicas.

Las figuras asociativas para los agronegocios surgieron con el objetivo de impulsar la autonomía de los agricultores y liberar el potencial productivo de los núcleos agrarios a través de la organización rural, pero éstas se han convertido en

instancias restrictivas que lucran con los ejidatarios a lo largo del proceso comercial. En el caso de La Barca, la formación de las empresas maiceras mostró cómo el sector ejidal pretendió crear sus propios centros de gestión económica, en respuesta a las políticas de reestructuración del agro, sin obtener resultados favorables. Los productores formaron una organización rural, compuesta de 33 ejidos de la región, para intentar adquirir las instalaciones de ALBAMEX que el Estado puso en venta tras el desmantelamiento de la paraestatal. Los agricultores entablaron negociaciones con el gobierno estatal y federal solicitando que les fuera asignada la planta, lograron reunir un capital económico para su compra, pero finalmente la venta definitiva se concretó a través de un corporativo privado que tuvo los recursos suficientes para comprar las instalaciones de ALBAMEX, fungiendo desde entonces como socio mayoritario de la empresa.

Las agroempresas maiceras conformadas en La Barca a partir de la década de 1990, ofrecen actualmente los servicios de financiamiento productivo y gestión para la venta del grano. El Estado impulsó su formación a través de subsidios que financiaron la construcción de la infraestructura de acopio y recibieron asesoría para que se convirtieran en los centros de articulación económico-productiva. En la investigación se mostró que estas organizaciones empresariales funcionan como instancias intermediarias a las que deben adecuarse los productores ejidales para continuar con sus labores agrícolas dado que suministran los créditos para la habilitación de los cultivos, ofrecen los servicios de aseguramiento, asistencia técnica y tramitan la comercialización del grano con las industrias que lo procesan.

Las reformas institucionales del sector agrícola formalizaron los mecanismos de intermediación que anteriormente se habían generado al margen de los esquemas gubernamentales. La normatividad federal en materia agraria y mercantil asentó las bases para el desarrollo de organizaciones rurales con fines económicos, pero además, los actuales programas gubernamentales obligan a que los productores se constituyan bajo una figura asociativa para tener acceso a proyectos productivos y de innovación tecnológica. Como fue expuesto en el caso de La Barca, sólo un sector reducido de productores que cuentan con capital económico y político, han logrado constituirse

en organizaciones con personalidad jurídica que les permite gestionar recursos gubernamentales.

Los agricultores que conforman estas asociaciones, aun cuando no se dedican a la comercialización maicera, se distinguen del resto de los productores debido a que logran adquirir subsidios para comprar maquinaria, implementar riego y mejorar las parcelas, obteniendo como resultado altos índices de producción agrícola e importantes ganancias económicas. La gestión de los recursos a través de las organizaciones productivas ocasiona que los ejidatarios, cuando no pertenecen formalmente a una figura asociativa, no puedan acceder a los programas de asesoría e innovación técnica, lo que en ocasiones provoca una escasa capitalización de sus parcelas, la aplicación inadecuada de los insumos, bajos resultados de cosecha y pérdidas monetarias.

El proceso de apertura comercial del mercado maicero vino acompañado por modificaciones en las políticas de precios, a las que han respondido las agroempresas y se han adecuado los productores para lograr la comercialización del grano. Desde mediados del siglo XX, la asignación de “precios de garantía” fue una de las principales protecciones gubernamentales que impulsó el desarrollo de las actividades agrícolas en el sector ejidal. Aun cuando en regiones como La Barca existían bodegueros que de manera informal negociaban los montos para la adquisición de las cosechas, los precios oficiales tenían una función regulativa en el contexto local, pues permitían que los productores compararan los beneficios o desventajas de negociar con los comerciantes privados.

La integración de México al Acuerdo General de Comercio y Tarifas (1985) junto con la firma del Tratado de Libre Comercio (1994) fomentaron la paulatina apertura a las importaciones de productos agrícolas y posteriormente, la eliminación de los “precios de garantía”, para el caso del maíz y el frijol, en el año de 1995. La culminación del régimen de precios oficiales y el abandono de las políticas de Estado que pretendieron alcanzar la autosuficiencia alimentaria, llevaron al cierre de las filiales de CONASUPO y al surgimiento de ASERCA. Dicha instancia se encargó de transferir al sector privado las actividades de comercialización, acopio y distribución

agrícola que habían estado a cargo de la paraestatal, además puso en marcha nuevas políticas comerciales, basadas en la entrega de subsidios a las agroempresas para incentivar que éstas adquirieran el grano producido en el país.

En el año de 2003, ASERCA implementó esquemas de apoyo a los productores agrícolas, basados en la asignación de un ingreso mínimo objetivo en diez productos agrícolas, entre ellos, el maíz. El propósito fue brindar certidumbre económica a los agricultores, con la entrega de apoyos complementarios en caso de que los precios del mercado internacional fueran menores a los definidos por ASERCA. Sin embargo, como se observó en el caso de La Barca, desde el año 2006 los precios establecidos en los contratos de compra-venta del grano han sido mayores al monto mínimo objetivo, lo que ha descartado la posibilidad de que ASERCA brinde certidumbre económica a los productores en la asignación de los precios finales.

Los esquemas de comercialización maicera que actualmente operan en La Barca, se basan en la compra anticipada de precios de coberturas en el mercado internacional de granos. ASERCA funge como instancia intermediara para la realización de los contratos entre las agroempresas que venden el maíz y los corporativos que lo adquieren para su procesamiento industrial. El instrumento de compras de coberturas asegura que el comprador y el vendedor logren la comercialización del grano, debido a que ambas partes acuerdan la cantidad de maíz que será vendido antes de que el producto se tenga en especie, aproximadamente, cinco meses previos a la cosecha. Como fue mostrado, para los agricultores de la región los esquemas de compras de cobertura no han representado una seguridad debido a que el precio final se fija, después de que el maíz ingresa a los centros de acopio, con la liquidación de los contratos.

La investigación encontró que el establecimiento de los esquemas de compras de cobertura ha implicado una serie de conflictos entre los productores, las empresas y los agentes gubernamentales debido a que la asignación final del precio del maíz varía dependiendo de la fecha en que se liquida cada contrato. En el estudio se mostró que los agricultores carecen de seguridades al momento de la comercialización

porque el precio de la venta del maíz puede cambiar según el día y el centro de acopio al que se destina el grano. La investigación registró que algunos empresarios han intentado deslindarse de este problema, exigiendo que los productores decidan cuándo realizar el cierre de las coberturas para que así no recaiga bajo su responsabilidad que obtengan un precio más bajo en comparación con otros productores y empresas de la región. Además se observó que los agentes de gobierno asumen que está fuera de sus funciones intervenir en la liquidación de los contratos, ya que no hay una disposición oficial que los obligue a ello.

Como fue mostrado en la tesis, los productores ejidales padecen la falta de protecciones del Estado frente al actual régimen de asignación de precios y políticas de comercialización basadas en la apertura al exterior. La formación del mercado maicero en La Barca se sitúa en un periodo de reestructuración caracterizado por reformas institucionales que obligaron a la reorganización del sector ejidal, a través su inserción diferenciada a los espacios empresariales. Los productores que contaron con el capital económico y político para la formación de organizaciones comerciales, han sido un sector privilegiado que el Estado apoya para que funjan como intermediarios en las actividades productivas y económicas. Mientras que el resto de los agricultores se adecuan a las pautas de comercialización que marcan las agroempresas en un contexto caracterizado por la construcción de prácticas de organización y estrategias de negociación con las empresas y el Estado que definen de manera restrictiva e inequitativa las condiciones de inclusión en el mercado neoliberal agrícola para la mayoría de los ejidatarios maiceros.

ANEXO I

ASPECTOS METODOLÓGICOS



I.I ANEXO ÍNDICE DE ENTREVISTAS

A continuación presento el índice de sistematización de las entrevistas realizadas durante el trabajo de campo, el cual está dividido en tres apartados principales: el primero de ellos recopila las experiencias y reflexiones tanto de los productores como de las autoridades ejidales que participaron en la investigación; posteriormente presento las entrevistas realizadas al sector empresarial de La Barca, así como los eventos y reuniones relacionadas con la comercialización agrícola que fueron registrados en audio; finalmente, se concentran las entrevistas efectuadas a los funcionarios gubernamentales, junto con las reuniones y discusiones registradas en el marco de los contextos institucionales. En todos los casos empleo seudónimos ya que esto fue solicitado por los actores que participaron en la realización de las entrevistas.

I. ACTORES EJIDALES

Estas grabaciones recopilan información sobre las experiencias de vida y las reflexiones tanto de productores como de autoridades ejidales. Se discute el papel que cumple el cultivo de maíz en términos laborales y económicos, así como las formas de capitalización y descapitalización económica que son resultado de las actividades agrícolas. En este apartado incluyo las discusiones que surgieron en las Asambleas Ordinarias y Extraordinarias del Ejido La Barca, las entrevistas con pequeños productores de la región en contextos como la recepción de los apoyos en SAGARPA, la compra y pago de insumos agrícolas, la asistencia a las parcelas demostrativas y la venta del maíz en las empresas receptoras del grano.

II. TEMÁTICAS, ACTORES Y CONTEXTOS GUBERNAMENTALES

En este apartado concentro las Reuniones de Consejo Distrital y las entrevistas que fueron realizadas a distintos funcionarios de la SAGARPA y al coordinador del

Departamento de Desarrollo Rural del municipio. En la recopilación aparecen los distintos conocimientos, dudas e inquietudes sobre el funcionamiento de los mercados maiceros en comparación con los mecanismos creados por la CONASUPO; comentarios sobre las actuales formas de intervención de las instancias gubernamentales en los procesos de comercialización agrícola y explicaciones sobre la toma de decisiones en cuanto a los precios del grano y costos de los insumos agrícolas. En las entrevistas, los informantes discuten los cargos y las funciones que han ejercido como trabajadores de gobierno, el papel de las Sociedades de Producción Rural en La Barca, los conflictos políticos entre los principales líderes y empresas comercializadoras, así como las oportunidades y en ocasiones privilegios que –desde su punto de vista– tienen los pequeños productores de la región.

III. EMPRESAS, CONTRATOS Y PROBLEMÁTICAS EN LA COMERCIALIZACIÓN MAICERA

En este rubro recopila información sobre las reuniones que estuvieron enfocadas al análisis de los mercados internacionales, los contratos de ASERCA y los precios de cobertura en la Bolsa de Chicago. Presento las entrevistas con distintos empleados de Grupo Kasto: el encargado de la vigilancia de la empresa, los ingenieros que llevan a cabo la medición del grano y los trabajadores de confianza que realizan los trámites para la compraventa del grano con Maseca, Minsa y tortilleros de la región. Finalmente, en esta sección recopiló las pláticas entabladas con distintos trabajadores de casas semilleras de la región y entrevistas a empresarios en el marco de las reuniones organizadas para la firma de contratos.

ACTORES EJIDALES	
JLA***	25/09/09
	06/10/09
	07/12/09
AR**	08/10/09
	28/11/09
FH***	30/09/09
	07/10/09
	09/10/09
ES**	11/10/09
	25/11/09
CA	10/10/09

PS	19/11/09
PA	24/11/09
PZ	25/11/09
CJ, JM, JC.	07/12/09 14/12/09
RS:	12/12/09
JS	08/01/10
RG	25/01/10
M, RG	09/01/10
ACTORES GUBERNAMENTALES	
VC***	18/09/09
CH****	18/09/09
	13/10/09
	26/10/09
	16/11/09
HV**	01/10/09
	01/12/09
EC	13/11/09
RR**	13/11/09
	08/12/10
DB	08/12/09
GH	10/12/09
SECTOR EMPRESARIAL	
EGK	15/10/09
MS	27/10/09
IC	10/11/09
PD	11/11/09
R.I**	11/11/09
	24/11/09
JSC**	17/11/09
	18/01/10
PDA	24/11/09
T M	24/11/09
SV	19/11/09
GG	18/01/10
REUNIONES Y ASAMBLEAS	
Reuniones Extraordinarias: Reglamento Interno	11/10/09
	17/10/09
	24/10/09
Asamblea Ejidal Ordinaria	25/10/09
	31/01/09
Reunión de Consejo Distrital	24/09/09
	26/11/09
Capacitación	15/10/09
Bolsa de Chicago	12/11/09

I.II ANEXO EJEMPLO DE ANÁLISIS DE ENTREVISTA

Objetivo: Hacer un seguimiento sobre las distintas actividades, actores y espacios que participan en el proceso de mercado maicero; a partir de las experiencias y reflexiones de un productor ejidal de pequeña escala.

Lugar: Ejido Zalamea. Municipio La Barca

Fecha: Miércoles 30 de septiembre de 2009

Duración: 1 hora 24 minutos

<p>PM: Me gustaría que platicáramos sobre los trámites que ya me ha contado, los que hacen los productores de por acá para vender el maíz. Desde las facturas y los problemas que llegan a tener. Por ejemplo, ¿Ahorita usted ya entregó factura?</p> <p>FH: Todavía no, ahorita nomás se hizo convenio. Ya cuando se mete la semilla es cuando se da la factura y ya sobre la factura se deja ir el otro papeleo que meten. Pero siempre las empresas ayudan a algunos, a los conocidos, a los que quieren ayudar.</p> <p>Una vez un amigo me aviso que me estaban robando. Me dijo: “¿Por qué cree usted que le están robando eso? Porque yo en el momento de agarrar el volante sé lo que traigo. Métele a pesar otra vez, dijo, y si le convence lo dejamos y si no pues le vamos a buscar”.</p> <p>— No, yo le dije: ¡súbalo! No, ya lo subió y sí. Eran pasaditas de veintiuna toneladas.</p> <p>—Ya dijo: “Quiubo, ¿no te dije que te estaban volando con más de tres toneladas?”. Ahí está: diecisiete toneladas para veintuna toneladas y feria, dice: ¿Cuánto te estaban jodiendo y cuánto me estaban chingando? Dice, ya ahí de esas toneladas yo no iba a ganar nada.</p> <p>—No, dice: “Yo en el momento en que cayó la semilla y comencé a mover el camión yo sentí que la semilla estaba bien hecha”. Y así me defendió el amigo ese. Ese era de Sinaloa, o sea que venían máquinas de Sinaloa a trillar aquí. Y ya ahorita pues, hay mucha maquinaria en que le sale uno perdiendo pero pues ya no queremos trabajar... porque es mucho maíz lo que tiran.</p>	<p style="text-align: center;">TRATOS PREFERENCIALES Y DESIGUALES HACIA LOS PRODUCTORES</p> <p style="text-align: center;">SOBRE LOS ROBOS DEL GRANO AL PESAR LOS RESULTADOS DE COSECHA</p> <p style="text-align: center;">(El robo del grano También afecta a los camioneros porque su paga depende del tonelaje y no del traslado)</p>	<p style="text-align: center;">T R A S L A D O</p>
--	--	--

<p>PM: ¿En la cosecha es cuando se pierde mucho maíz?</p> <p>FH: En la cosecha. O sea que es la cuchilla que traen. Cada cuchilla lleva su surco. Lleva un engrane que al momento en que llega la mazorca, el engrane la zafa. Y ya la mata ya nomás la acuesta. Agarrar todo al momento porque la cuchilla la lleva así, abajo. Pero se va ladeando, llega a on'ta la mazorca y ya la brota para adentro.</p> <p>Hay maquinas que tiran mucho maíz desgranado, ya. Y mazorca también. Porque no, es un desmadre cuando anda uno cosechando, nosotros también nos vamos a veces a pepenar. Nos traemos, tres o cuatro costalitos. Es mucha batalla pero ya no queremos trabajar, porque si nos colgáramos las canastas como las colgábamos antes... por eso ahorita ya ha mucho maíz que le nombra uno maleza. Cuando está sembrando el maíz está el terreno completo de maleza, hay que meterle rozadera o hay que meterle líquido para secar todo el maíz que está en medio o regar antes y meter el tractor a disquear para que moche todo el maíz. Ya en la próxima siembra, ya sería menos. Ya saldría solo el maíz que siembra uno porque todo el que estaba tirado con el agua nació.</p>	<p>LA PÉRDIDA NO SÓLO ES POR CAUSA DE LAS EMPRESAS, SINO TAMBIÉN POR LA MAQUINARIA</p> <p>TRABAJO: Idea recurrente de que “el campesino” ya no quiere Trabajar” en comparación con tiempos anteriores</p> <p>EL MAÍZ COMO MALEZA: Tecnificación de la agricultura y del tratamiento de la planta</p>	<p>C O S E C H A</p> <p>Y</p> <p>P O S T C O S E C H A</p>
<p>PM: Aja... pero entonces se pierde desde la trilla y luego en los viajes. ¿Quiénes son los que realizan los viajes?</p> <p>FH: Los dueños de los camiones y ya cuando cobra uno, ya le paga uno a los dueños. Esos camiones son de aquí y de otras partes vienen, pero ya están en el entendido de que los viajes y la trilla se paga ya hasta que ve uno cuentas, ya que le pagan a uno. Porque hay veces que duran hasta un mes, hasta dos meses en pagarle a uno la semilla. Ahí se la tienen a uno detenida: que no hay precio, que no hay precio. Ahí está almacenada y esa es la forma en que ellos ya están de acuerdo, tanto el de la máquina como el de los camiones:</p> <p>— ¿Sabes qué? Hasta que haya dinero se te va a pagar. Solamente que si yo tengo, mira: Toma los viajes y yo al de la máquina después le pago.</p> <p>PM: ¿Y cobran intereses?</p> <p>FH: No ellos no cobran. Nada más lo que en la junta,</p>	<p>ACUERDOS Y CONTRATOS ENTRE PRODUCTOR Y TRANSPORTISTAS.</p>	<p>C O N T R A T O S</p> <p>P R E C I O S</p>

<p>en la asamblea que se hace, ya se ponen de acuerdo a cómo van a cobrar la tonelada. Ya se levanta el acta, se hace un papel: a tanto quedó la trilla y a tanto quedó la tonelada. Ya si otro camión se quiere pasar de listo y dice: “No pues yo quiero cobrar a tanto...”No, no puedes.</p> <p>Porque hay algunos pues que dicen: “No, ¡chingao! Está muy barato, tanto que se gasta, tanto de gasolina, que se me descompone, que gasto tal...”. Pues no la trabajes: Ahí déjala encerrada y no se te descompone, no gastas gasolina. Y algunos se quieren pasar de listos, que ya cuando va a pagar uno, dice: “No, que yo voy a cobrar a tanto”.</p> <p>No, hay un acta levantada, fíjate allá con el presidente o con el tesorero, con el que quieras ir. Ahí está un acta levantada, a tanto quedó en la Asamblea y no puedes cobrar más de la cuenta.</p>	<p>ACUERDOS ENTRE AUTORIDADES EJIDALES Y TRANSPOTISTAS</p> <p>El acta parece asegurar un precio. (Sin embargo, durante la estancia de campo nunca se programó una reunión ejidal en Zalamea).</p>	
<p>PMS: Entonces se paga a los camioneros cuando llega el apoyo...pero ¿cómo en qué fechas llega?</p> <p>Pues ahorita hasta la fecha no me ha llegado de una parcela, desde Junio que nos inscribimos. A veces al momento en que se inscribe uno, ya le llega luego, luego el dinero. Como ahorita, todavía me deben de cinco hectáreas el Procampo. Estoy yendo al banco, meto la tarjeta y cero, cero, cero. Y digo: “¿Qué pues, ya no van a apoyar ese dinero? Sí lo entregan, pero ya muy retardado. Si de este –del apoyo que dieron del maíz– según eran \$200.00 pesos y terminó en \$105.00, el apoyo. Y a penas el viernes nos lo dieron. Como quien dice, ya estamos esperando esta otra cosecha y apenas llegó el viernes. Dije no, ¿qué pues?...</p> <p>PMS: ¿Ese maíz cuándo lo entregaron?</p> <p>Ese fue del año pasado, como en diciembre, más o menos. Y hasta el viernes nos llegó el apoyo y no lo querían entregar, lo dejaron a \$105.00 por tonelada, que porque tanta crisis que ha habido. Y nosotros, ¿qué culpa tenemos de eso? Y todavía dicen que el campesino no apoya en nada, pues lo que pasa es que si no sembramos nos morimos todo del hambre. Nomás que como sea uno nomás tiene la siembra como deporte, como el que le gusta el beis, el futbol o cualquier deporte que le guste. Ya lo agarra pues como deporte, también nosotros así la siembra: ¡Hijo de la chingada, si no sembramos qué vamos a hacer,</p>	<p>PROCAMPO Y APOYO DE ASERCA</p> <p>(Se disminuyó el precio que ASERCA había concertado pagar en la cosecha del 2008)</p> <p>“JUSTIFICACIONES” Y “RAZONES” PARA INCUMPLIR LOS CONTRATOS: ESTADO E INICIATIVA PRIVAD</p> <p>(El cultivo como deporte VS alternativa de Trabajo)</p>	<p>A P O Y O S</p> <p>A L M A C E N</p>

<p>todo el año! Nomás aplastados. Lo bueno sería sembrar sólo un ecuaro para comer nosotros y no producir maíz.</p> <p>PMS: ¿Hay productores que nada más siembran para la pura comida de la casa?</p> <p>FH: No, el que no quiere sembrar la pasa, la pasa para la siembra. Ya nada más esperamos a que nos den precio. Cuando hay precio oficial lo tira uno y al otro día va uno a cobrarlo. Y cuando no sale el precio oficial luego luego, le dicen a uno: “No hay precio, ¿quieres almacenarlo?, almacénalo. Cuando salga el precio se te paga”.</p> <p>Ya dice uno: “¿Y dónde cabrones voy a tirar tanto maíz? ¡Méтанlo!” Que a los quince días, que al mes, hay veces que dos meses y todavía no sale el precio, no sale el precio. Ya cuando el maíz ya lo jinetearon, ya entraron los vagones del tren a cargar, ya el maíz por allá repartiéndolo. Ya hasta cuando les da su gana, ahora sí dicen: “Ya salió el precio oficial, es de tanto”. Un día le dije yo, fue el año pasado o el antepasado, que le dije yo: “Y si no acepto ese precio, entrégame la semilla”.</p> <p>— “No pues ya de dónde, si ya no está”. Ah, ¿entonces? No deberían de hacer eso, hasta que salga el precio entonces deben de repartir ustedes el maíz. Porque si ya salió el precio, si ya lo aceptamos a ese precio, entonces sí.</p> <p>— “No”, dice: “Sí hay maíz, con compromiso, pero se te puede entregar. Nada más vas a pagar la cargada, el almacén, el tiempo que estuvo almacenado”.</p> <p>No, es que le sacan a uno para que no saque las cosas de ahí: “Vas a pagar tanto de cargada, tanto de almacén y que de esto...” No...por eso digo que tienen a uno con el lazo en el pescuezo. ¿Ya qué hace uno, ya no hace uno nada? Porqué, porque ya está uno metido.</p>	<p>ESPERA: “PRECIO OFICIAL” Y ALMACENAMIENTO</p> <p>JINETEO DEL MAÍZ: ESTADO E INICIATIVA PRIVADA</p> <p>“Con el lazo en el pescuezo”: El productor está atrapado.</p>	<p>A L M A C E N</p>
<p>— Le digo que si con las facturas.... Sacamos un blog de facturas, ya ahorita nada más están dando el blog para dos años. Si saco 25 facturas son \$150.00 pesos, si saco 100 facturas son \$200.00, si saco 300 son \$200.00. Pero para qué quiero tanta factura si nomás son máximo cuatro, puedan ser cuatro, ocho facturas las que se van a ocupar nada más.</p>	<p>Costos de las Facturas</p>	

<p>PM: ¿Lo menos que ocupa son cuatro facturas por año?</p> <p>FH: Podría ser eso, podría ser menos. Porque con una factura puedo meter 100 toneladas. Entonces – por decirlo así– si yo coseché y si mis hermanos todavía dilatan en cosechar; no pues chingao, voy a hacer una pinche factura yo cobro lo mío. [Y les digo:] “Mira, ya cuando ustedes cosechen, van para darles una factura para que cobren lo de ustedes”. Pero yo con una hoja puedo sacar toda la cosecha. Entonces sería una factura por año, metiendo 100 toneladas. Solamente que rebase de las cien toneladas, tengo que meter otra factura para recuperar las otras toneladas.</p> <p>Porque si meto más de 100 toneladas en una factura, si hay apoyo ya no me dan el resto porque nada más aceptan de 100 toneladas para abajo por factura. Si rebasa de cien toneladas el rendimiento que yo metí y meto una factura, nomás me dan lo de 100 toneladas. Y sí, por decirlo así, si son 110 o 115 toneladas; o sea que meto 60 toneladas en una factura y meto lo demás en la otra. Y así me llega el apoyo de todo. Menos no, si en una factura meto todo entonces ahí nada más me pagarían lo de una factura y lo otro ya volaría. Entonces si son 105, 110, 120 toneladas, meto dos facturas y ahí sale todo.</p> <p>Este año, ahora para la cosecha, tengo que comprar otro blog porque este que tengo ya no me sirve. Este ya está caducado, según ya está caducado. Entonces eso ya es pura gastadera....</p> <p style="text-align: center;">[Don Francisco se paró de la silla y se dirigió al cuarto de alado para mostrarme el blog de facturas]</p> <p>FH: Ahí mismo le dicen a uno: ¿Para qué quiere el blog con tanta hoja?</p> <p style="text-align: center;">[Don Francisco me entrega las facturas]</p> <p>FH: Con este tengo dos años, se me hace que lo saqué de veinticinco. Ahí están todas las que van a quedar. Esas ya no me van a servir, ya tengo que sacar otro para así mismo ya meter la cosecha esta que viene.</p>	<p>Empleo y distribución De facturas.</p> <p>Requisitos de ASERCA: 100 toneladas por Facturas</p> <p>(Para ASERCA la facturación es un candado que evitar que haya vendedores de “gran escala”)</p>	<p>F A C T U R A S</p> <p>F A C T U R A C I Ó N</p>
--	---	---

<p>PM: Pero aquí dice que la caducidad es hasta el 25 de enero del 2010.</p> <p>FH: No, no me la reciben ya. Llevo la factura y me dicen que ya no, “Ya ve y saca más”. No, de primero yo la sacaba de 50 o de a 100. Pero ya que nos pusieron ese requisito, dije: No pues ya pa’ qué estoy sacando tanta factura. Pero de todos modos no es mucha la diferencia de lo que le cobran a uno. Yo este blog me vino costando igual a lo que me costaba uno de 50 o de a 100.</p> <p>PM: Lo que le cobran es el trámite, yo creo...</p> <p>FH: O sea que llevo yo la hoja encima a la imprenta y ya sobre de eso ya nomás la meten y comienzan a hacer el libro. Ya ni la cabeza se quebran. No, porque esa hoja la meten a la imprenta ya sin el otro blog. Yo necesito de llevar esa hoja de encima para que me den el otro blog. Así es de que ya qué cabeza se quebran. Ya nada más lo meten a la imprenta y listo. Yo desde un principio la he estado sacando en esa imprenta. Ahora que coseche tengo que comprar otro blog. Ese ya no me va a servir.</p> <p>PM: ¿Todo productor tiene un blog a su nombre, no puede ser a nombre de una agrupación?</p> <p>FH: No porque todos fuimos a Ocotlán y cada campesino tiene su blog. Y el que no lo tiene, llega:</p> <p>—“Oye, pásame una factura, chingao. Me quieren pagar la semilla a tanto”.</p> <p>—No cabrón, tas registrado: ve y saca un blog.</p> <p>Porque si se pone uno a andarlas repartiendo así, el otro dice:</p> <p>— “No pues al cabo ese pendejo me las está dando. Que se chingue él”.</p> <p>Ahora, si hay una chuecura de alguna cosa, le llega a uno una multa de dinero y si yo regalo dos o tres facturas, dicen:</p> <p>— “Ah, Cabrón pues este está metiendo mucho maíz”</p> <p>Entonces me llega una multa y a huevo tengo que pagar y ¿cuáles fueron los beneficiados? Los que</p>	<p>Adquisición de nuevas habilidades y conocimientos sobre asuntos fiscales, por parte de los productores.</p> <p>Asesoría profesional por parte de contadores.</p> <p>Acuerdos “formales” e “informales” para el administro personal de las facturas del blog</p>	<p>F A C T U R A C I Ó N</p>
---	--	--

<p>vendieron a nombre mío y sin haber porqué. No, cada quien debe tener un blog de esos.</p> <p>PM: ¿Pero entonces todavía hay gente que no tiene blog?</p> <p>FH: Sí, hay gente que todavía no tiene. Es que nada más se agarran a préstame una, que esto y que lo otro.</p> <p>PM: ¿Si no tiene blog, tiene apoyo?</p> <p>FH: Si no tiene esa factura el que vendió la semilla no tiene apoyo y ni le pagan la semilla como es. Por decirlo así, si la semilla está a \$2,000.00 pesos por tonelada, entonces una factura:</p> <p>— No, pues no tengo.</p> <p>— Ah, entonces te la voy a pagar a \$1,700.00 o \$1,800.00.</p> <p>— No, pero si el precio ahí está.</p> <p>—Sí, el precio ahí está. Traíme la factura y ahí es cuando comienzan por acá: “Oyes, préstame una factura, hombre”. Mira voy a sacar la semilla a nombre tuyo para que nomás pases a firmar ahí el cheque”.</p> <p>—No, que chingao. No, no, no, no... Sacar tus facturas para que tú tengas tu reglamento como debe de ser.</p> <p>Por decirlo así, a un hermano que venga, que me diga:</p> <p>— “Oye dame una factura”.</p> <p>Si no se la doy le van a pagar la semilla a como ellos quieran. Sin embargo, le doy la factura:</p> <p>— “Órale ahí está”.</p> <p>— “No pues necesito que venga fulano de tal a firmar aquí el papeleo” Entonces ahí vienen.</p> <p>— “No pues que váyase a firmar las hojas allá”. Ya voy y las firmo.</p> <p>— “Ahora sí no hay ningún problema. Ahí está el cheque, nada más firmárselo por detrás y ya que se vaya a cambiarlo”.</p> <p>Pero ya ahorita ya no. Ya ahorita si le doy una factura a un hermano, va y saca el cheque, y se lo firmo y no lo puedo cobrar. Necesito llevar la credencial que nos dieron. Nos dieron una credencia en el cajero del banco, si no llevo esa tarjeta, no me lo pagan ni a mí. Necesito llevar la tarjeta, presento la tarjeta, presento la credencial de elector y es la forma en la que luego luego me lo pagan. Menos, no se cambia.</p>	<p>La factura funge como “garante” para adquirir un mejor precio por el grano</p> <p>Préstamos de factura entre Hermanos: En el caso de Don Francisco se debe a que todas las parcelas de la familia están registradas en Procampo a nombre de él y entre los hermanos se dividen la cantidad de hectáreas para el cultivo.</p>	<p>F A C T U R A C I Ó N</p>
---	---	--

<p>PMS: ¿Lo de las facturas se hace como en diciembre, enero?</p> <p>FH: Cuando no hay precio, no se lo pagan a uno. Pero habiendo precio en el momento en que le dan a uno el cheque: “Sabes qué, vas mañana o vas pasado mañana para cobrarlo”. Ya llega uno, pero si no lleva uno la tarjeta esa, aunque yo sea la persona, no me lo pagan.</p> <p>PMS: Y ¿el año pasado hubo precio o se tuvieron que esperar?</p> <p>FH: No, el año pasado luego, luego nos pagaron. Llega uno y vacea el maíz. Ya le dan a uno la ficha, órale aquí está la ficha: — “Mañana vienes por el dinero o pasado mañana vienes por el cheque, ya para que vayas a cobrarlo”.</p> <p>Cuando sale el precio luego, luego. Porque tienen trabajadores así: una cosa uno, otra cosa otro y rápido arreglan el papeleo. El año pasado fue así, luego luego salió el precio y dando los \$200.00 pesos por el apoyo, se acepta el precio y los \$200.00 pesos por el apoyo y ya ahora última, nomás \$105.00 pesos de apoyo.</p> <p>Ahí nos jodieron ya, nos jodieron \$95.00 por tonelada porque ya no lo dieron y nosotros en la creencia de que ya habían aceptado el apoyo de \$200.00 y la tonelada de maíz a \$2,800.00, se me hace que sí... El apoyo tardó mucho, antes ya no nos querían dar nada, nada más que este Sánchez, este el de la Providencia, como él es el encargado. Y ¿no dijo “la buta” que habían ido hasta México?, fueron unos camiones y se movieron y fue la forma en que iban a dar pero \$105.00 nada más, que porque había mucha crisis y que estaban ayudando a muchos países y dinero no había. Y ¿no dijo la buta que el Procampo no había que porque estaban en quiebra?</p> <p>PM: ¿El Procampo con cuánto dinero apoya?</p> <p>FH: Da \$1,300.00 por hectárea. Digo, este año dieron \$1,300.00, el año pasado fue menos. El año pasado dieron \$1,050.00 más o menos.</p> <p>PM: ¿Para el Procampo se hace el trámite en la SAGARPA?</p> <p>FH: No, aquí vienen de Secretaria. Uno debería de ir</p>	<p>“Cuando hay precio”</p> <p>Sobre los trámites que se realizan en los centros de acopio o empresas comercializadoras del grano</p> <p>Líderes maiceros y autoridades ejidales: Movilización para México</p>	<p>P A G O S</p> <p>C O M P R A</p> <p>V E N T A</p> <p>P R O C A M P O</p>
---	---	---

<p>a Secretaría pero como en Secretarían llegan de un rancho y llegan de otro y otro, es un masacote. Atienden de aquí, atienden de allá y nomás anda uno vuelta y vuelta. Hasta que una vez un presidente dijo:</p> <p>— “Oyes, ¿porque no nos haces un favor?”</p> <p>— “Pudiéndose, porque no” dice.</p> <p>— “Sí se puede, échanos la mano. Nosotros allá les arrimamos refresco, les damos de comer, les damos de almorzar, lo que gusten... pero ¿por qué no vas a inscribirnos allá?”.</p> <p>— “No, pues fíjate que sí estaría bien”.</p> <p>— “Y ya de aquí se pasan a Loreto y si tienen tiempo de Loreto se pasan a San Ramón y ahí van dando la recorrida. Y es más rápido, más fácil porque ya no hay entretención de que yo vengo de San Antonio o vengo de El Carmen o Rancho Viejo. Ya así traen el papeleo en orden.</p> <p>Ya juntan el papeleo: “Usted es de Zalamea” Agarra uno su ficha: ficha fulana y luego luego, fírmale aquí. Ya le firma uno. Que cuántas hectáreas: Ya sabes para qué preguntas. Entonces es lo mismo. Sí es lo mismo. Listo.</p> <p>No que así, llega uno a las oficinas: ¿De dónde viene? Vengo de Loreto, vengo de la Paz... Ahí andan buscando todo el papeleo. Ansina, ya agarran la recorrida. Cuando quieren desocuparse rápido ahí agarran la recorrida todo el día. Nomás sí, aquí llegan en la mañana, aquí se les da de almorzar un lonche:</p> <p>— “Ahí hay refresco cabrones, hasta una botella de vino si quieren tragar”.</p> <p>— “No pues nos echamos una cubita comiéndonos el lonche.”</p> <p>— “Ah, órale”.</p> <p>Ya acaban aquí, nomás si luego luego anuncian: “Se les hace saber que ya se encuentra el personal de Secretaría para apuntar el Procampo. Rápido que se presenten”. Y ya nos juntamos ahí, rápido se desocupan, arrancan y se van para otro lado.</p> <p>Y es más fácil. No que aveces, uno se jode todo el día, de aquí para acá. En cambio así cuando van a venir, nada más sacas copia de la credencial, copia del título, de lo que sea, ya lo saca uno y listo con el papeleo. Rápido se arregla uno, ya es más fácil. En dos o tres horas máximo, porque es pura gente de aquí mismo. La letra fulana, el apellido fulano. A veces vienen cuatro. Se puede más rápido y se quiebran menos la</p>	<p>Estado y Productores: Los acuerdos Con los burócratas para La realización de los trámites De la SAGARPA</p> <p>Ejidos maiceros de la región</p> <p>Funcionarios de Gobierno: Preparación de almuerzo y entrega de vino.</p>	<p>B U R O C R A C Í A</p> <p>Y</p> <p>G O B I E R N O</p>
--	--	--

<p>cabeza.</p> <p>PM: ¿Este trámite se hace cada año?</p> <p>FH: Lo de ahorita toca en mayo. Ya cuando toca trigo ya a principios del año, pasa el mes y al siguiente mes luego viene lo del trigo. Por decirlo así, si me toca sembrar trigo y no quiero sembrar trigo ya nomás le digo: “Sabes qué, yo no voy a sembrar trigo, voy a sembrar garbanzo o garbanza o cárcamo”. El programa viene pues para el trigo pero si yo no quiero sembrar trigo ya voy y apunto lo que voy a sembrar. Lo del trigo a veces lo entregan luego luego inscribiéndose uno y hay veces que anda llegando a más tardar en mayo. Ya traen el del maíz pues, el de comer, y traen el del trigo junto. Pero como ahorita dicen que está la banca rota, por eso hay muchos del trigo que todavía no han llegado.</p>	<p>Ciclo de Cultivos: Maíz/Trigo- Garbanzo/Maíz</p>	
<p>PM: ¿Y el apoyo obliga a que venda el cultivo a una empresa?</p> <p>FH: No, si el precio está parejo uno lo deja donde quiera. Ahí se deja ir uno luego, luego. Ahí por cerca. Porque del potrero son \$50.00 pesos por tonelada, ya si lo mueve uno a La Barca ya son \$60.00. Ya allá va vareando el precio del tonelaje. Entonces uno por no pagar más dice: “Vámonos dejándolo aquí el cabrón, ya estamos aquí”. Si está el precio normal. Pero si aquí están pagando un precio y aquí adelante están pagando un precio mejor y si en La Barca están pagando mejor... o en Michoacán. Nada más que si lo mete uno en Michoacán hay problemas de que allá no dan apoyo. Para los de aquí, de este lado no hay apoyo. Puede haber para los de aquel lado. De Jalisco a Michoacán no hay apoyo. Hasta con esas trancas. Y Michoacán tampoco puede aventar a este lado.</p> <p>PM: ¿Los precios andan mejor por acá que en Michoacán?</p> <p>FH: El año pasado sí, anduvo mejor aquí que ni allá. Pero a veces anda mejor allá. Por eso le digo que los precios andan cambiando. Ya en la cosecha decide uno, dice no pues fíjate que en tal parte están pagando a tanto, en tal parte a tanto. Ya uno mismo, con los mismos compañeros se está uno informando. No pues si en tal parte lo pagan a tanto, ah cabrón, pues entonces lo llevo allá. Y como digo, no porque ya tengo el convenio aquí, si allá me conviene, esos</p>	<p>Variaciones de Los precios de empresa A empresa</p> <p>Dificultades para la Compraventa del maíz entre Empresas y productores De Michoacán/Jalisco.</p>	<p>P R E C I O S</p> <p>P R E C I O S</p>

<p>papeles son los que le piden a uno.</p> <p>Nos dicen: “Yo se lo voy a pagar a tanto pero si me trae la factura”. El contador en la empresa llena la factura. Para meter la semilla tengo que llevar esas dos: allá se queda la blanca y a nosotros nos entregan la rosita. Y si meto dos facturas necesito llevar cuatro hojas de esas; la blanca y la rosita. La rosita me la entregan ya cuando me pagan la semilla. Ya cuando me pagan el tonelaje que metí. Al momento se quedan las dos pero ya cuando lo pagan se queda la blanca en la empresa y la rosita se la entregan a uno, ya engrapado con las fichas.</p> <p>PM: ¿El precio que le viene es el precio que le pagan sin el apoyo?</p> <p>FH: El apoyo después llega. Ya no me piden factura porque ya la tienen, ya tienen todo el papeleo. Ese es el trabajo de ellos, arreglar todo el papeleo para mandarlo junto con la hoja verde, el convenio que hace uno y el tonelaje que mete uno.</p> <p>PM: ¿Y la hoja verde se llena el día que se entrega la factura?</p> <p>FH: No, el día que se hace el convenio. Ahora en agosto la hice. Si luego me quiero cambiar a otra empresa nomás me mandan el papeleo: la factura con las pesadas y todo; en la factura ponen el tonelaje que se entregó. Y ya el papel que se hizo aquí ya no sirvió para nada. O la empresa donde vendí la semilla me puede decir: “mira aquí llegó el papeleo arreglado, ve a la empresa que te engrapen ese papeleo con el convenio que hiciste ahí”. Ya deja uno el papeleo ahí, ya le engrapan en la hoja.</p> <p>Porque me ocupo de admiración, este año no nos quitaron ni un cinco. Y otros años nos quitaban, se me hace que el diez por ciento, nos quitaban \$10.00 pesos por tonelada. El diez por ciento pues nos quitaban por tonelaje y ahora no nos quitaron nada. Y si no entregaba uno el dinero que les correspondía, no le entregaban a uno el cheque. Y este año dije: “Ah, cabrón. No tengo dinero para entregar”. Y no, llegué, ya me dijo:</p> <p>— “¿Traes la copia de la credencial?” — Sí, aquí está. Ya se la enseñé. — Aquí está su cheque.</p>	<p>El trabajo de las empresas: Hacer la solicitud del apoyo.</p> <p>Estado e iniciativa privada</p> <p>Aquí no coincide porque En otras entrevistas me dicen que el productor está obligado A vender su maíz. (Lo que pasa con Don Francisco es que no se endeuda con la empresa)</p> <p>Costos que cuesta la realización de los trámites por parte de la empresa</p>	
---	--	--

<p>PM: ¿Y a dónde se lleva el maíz que venden?</p> <p>FH: A Estados Unidos. Una parte se lleva para Estados Unidos y de Estados Unidos avientan el maíz para acá.</p> <p>AR: Locos, ¿verdad?</p> <p>FH: No es que estén locos sino que...</p> <p>AR: Nomás lo llevan a conocer...</p> <p>FH: No, no, no... El maíz que produce México es la mejor semilla que la de ellos. Porque en una ocasiones que fuimos a... fue hace como unos ocho años, que fuimos a Guadalajara a hacer un paro ahí cerca de el Consulado. Está el Consulado así y a la otra esquina fue donde hicimos el paro. Por cierto que se quedó un desgraciado ahí pero fue porque no quiso ni bajarse.</p> <p>PM: ¿Fue lo del Barzón?</p> <p>FH: Del Barzón. Llegamos y echando a toda la gente para afuera y uno no se quiso quedar:</p> <p>— “Órale pues ahí quédate”.</p> <p>No, cuando llegó la noche estaba llorando, que ya se moría del hambre, que no tenía agua, que ya le andaba de la sed y del hambre...Ya gritó un cabrón de esos más plebes de ahí:</p> <p>— “Te dijimos que te fueras a la chingada, que estás chingando pues ya”.</p> <p>No, tenía una cadena abarcando todo lo que eran las puertas, de lado a lado, una cadena así de gruesa se le metió a todas las puertas y se le metieron candados en las orillas. Y ahí en las puertas que tenían modo de meterle candado, le metían al eslabón de la cadena y ahí le metían... pues cuándo salí el pobre.</p> <p>Hasta otro día en la mañana que llegaron pues ya se bajó y que por favor lo dejaran salir. Nosotros ahí dándole mordidas a las manzanas, plátanos... Nombre, teníamos comida que era un contento. Y el amigo allá, agarró una manzana: “Ahí te va...” La aventó, no pues cuando le atinaba a la ventana. Pero en ese año sí, ahí en el Consulado había maíz de aquí</p>	<p>Maíz mexicano Y maíz de EU</p> <p>“La mejor semilla...”</p> <p>El caso del Barzón</p> <p>Teníamos comida... que era un contento....</p> <p>Del maíz pachacato, al</p>	<p>O R G A N I Z A C I Ó N</p> <p>O R G A N I Z A C I Ó N</p>
---	--	---

<p>de México y había maíz de Estados Unidos. No el maíz de Estados Unidos todo pachacato y todo feo. Y el otro era una chulada de maíz. No pues es que creo que allá lo cosechan verde, se me hace. Que no lo dejan secar como debe de ser y llega el tiempo de que el maíz se seca, se apachicha, está pachacato pues, la semilla esa. Y dicen que han metido semilla de aquí a Estados Unidos y de Estados Unidos viene para acá.</p> <p>Uno aquí lo deja secar hasta que dice uno, ahora sí ya. Mocha una mata uno, ya va uno a que lo analicen: —“No pues trae el 15, trae el 20 o el 18. Ya otros ocho días más o cinco días ya puedes cosechar”.</p> <p>Ya pa no andar mendigando va uno y trae otras mazorcas: — “A ver ora..”. — “No, sí ya está bueno, ya métele”.</p> <p>Desgrana uno un puño de maíz y lo lleva uno.</p> <p>PM: ¿Y cobran?</p> <p>FH: No, no cobran.</p> <p>PM: Entonces todo esto de Guadalajara fue lo del Barzón.</p> <p>FH: Este de la providencia vino pues a avisarle a los presidentes que tenía que mandar cuatro, ocho personas de cada ejido. De cada ejido tenía que mandar para no estar toda la gente allá:</p> <p>— “Mira mandas ocho de aquí y vas y le avisas al que sigue que va a mandar otros tantos” Como el de Loreto fue a avisarle a San Ramón y ahí se iba corriendo la voz.</p> <p>Muy bonito pero sí se sufre. Un friazo cabrón y ahí está nomás uno allí. Pobres señoras ahí en joda haciendo café, arreglando los frijoles, las papas y todo para en la mañana luego, luego comenzar a dar de almorzar</p> <p>AR: ¿Regalado?</p> <p>FH: ¿Luego...? Regalado todo. Llegaban camionetas de manzana, plátanos jitomates, cebollas, chiles, todo. Luego a luego a descargar: — “órale, ahí pa que coman”.</p>	<p>maíz que es una chulada</p> <p>El maíz de EU no lo dejan secar</p> <p>Checar el secado En las empresas</p> <p>Líder: Miguel Sánchez. Movilizar a los productores de los ejidos</p> <p>Todo era regalado: “Órale... hay pa que coman”</p>	<p>O R G A N I Z A C I Ó N</p>
--	---	--

<p>me vine, dije: —“No, no me vayan a dar un chingandazo”.</p> <p>AR: Pero si los matan, yo creo.</p> <p>FH: No, sí...</p> <p>PM: ¿Pero sí los golpearon?</p> <p>FH: No, no, no... El apoyo de nosotros era pues el Gobierno, el Gobierno iba por delante pero entre las misma gente, algunos pues de los vehículos que no quieren entender, ellos son los que hacen los desmadres. Pero de parte así... ni nosotros teníamos derecho de golpear a los empleados que estuvieran trabajando adentro. Nosotros cuando llegamos atacamos ahí pero: — “A ver señores, compañeros, trabajadores, por favor queremos desalojado”</p> <p>Y la persona que no se quiera salir pues nos han de disculpar pero ahí se van a quedar encerrados.</p> <p>Y nomás uno fue el que no se quiso salir. Ese ahí se quedó. Y ya al otro día que llegó el tránsito y soldados a aventarse por delante para llegar allá, fue donde dije a los otros compañeros:</p> <p>— “Hey, vámonos a la chingada”. — “No pues tú sabras...” — “No pues vámonos, al cabo ya no tardan en llegar los otros”.</p> <p>Ya le dijimos al encargado, le dije:</p> <p>— “Sabe qué, nosotros ya cumplimos, ya no tardan en llegar los otros”. — “No, ta bien. Si los encuentran díganles que vamos pa tal parte o que nos esperen ahí mismo porque iban a ir para allá e iban a regresar otra vez ahí”.</p> <p>No... llegué aquí y me dijo uno:</p> <p>— “Te hubieras de haber quedado, yo te hubiera pagado el día. Le dije: “No dijiste nada. Ya estaba allá. Sí me había quedado pero no...”</p>	<p>El apoyo de nosotros, Era el Gobierno...</p> <p>No teníamos derecho A golpear...</p> <p>Vámonos a la chingada...</p>	<p>O R G A N I Z A C I Ó N</p>
<p>PM: ¿Y de la cosecha guardan algo para comer?</p> <p>FH: Sí dejábamos pero ya ahorita ya no quieren tortear, ya vienen las camionetas a vender. Yo dejé dos costales, por ahí están unos puños todavía. Unos</p>		<p>C O N S</p>

<p>No, unos sacaron tres tractores. Al rato puros hermanos andaban como perros y gatos. Si ellos que hermanos no pudieron sobrellevarse, pues uno con otra persona que nomás –por decirlo así– para completar las hectáreas y poder sacar la maquinaria: ¿Cómo vamos a andar al rato?</p> <p>Nunca me gustó. Y esa persona, un día, andábamos ahí en la labor. Es el dueño de la parcela donde estaba el maguey, ahí donde dejé la camioneta, fue el que me dijo:</p> <p>— “Dile a tú papá que me dé la firma”.</p> <p>— No, ya le dije a mi papá: “Déle la firma a Juan y ya sacamos un tractor”.</p> <p>—Y me dijo: “¿No crees que haya problema?”. “Ahí tú sabrás”, me dijo.</p> <p>— “No, désele”.</p> <p>Sí, se la dio y sacó el tractor el fulano. Pero como a los tres, cuatro años murió. Y le dejó todo a la esposa.</p> <p>— [Y que nos dice]: “¿Yo que les debo?”.</p> <p>— No, usted no, pero las tierras sí deben”</p> <p>Y ahí fue donde yo pensé: “alomejor vamos a entrar en problemas con este cabrón”. Y no pues ya murió mi papá y me quedé yo. Y dije: “que se me hace que voy a entrar en problemas”. No, a nosotros casi no nos molestaron.</p> <p>—Ya dijo la señora: “No, yo no les debo nada”.</p> <p>—Usted no señora, pero las tierras son las que nos deben. —Dice: “Vayan al panteón, yo los llevo donde está sepultado. Vayan para que le cobren a él. Yo les llevo a donde está la tumba ahí para que le cobren”.</p> <p>— No señora, no se ponga en ese plan.</p> <p>—Y ya el hijo mayor dijo: “No hay problema, yo le sigo abonado”. Y acabó de pagar.</p>	<p>Sobre el traspaso de las deudas entre familiares: Conflictos y Acuerdos</p>	
<p>PM: ¿La deuda entonces era por la tierra?</p> <p>FH: Porque decían: “entre tantos socios con tantas hectáreas se les va a dar un tractor para que lo paguen en cada cosecha”. Como él se atuvo a dar los abonos que pidieron, dijo: “Nada más denme la firma, yo lo saco” Pero ahí tenía que hacernos una rebaja de los trabajos.</p> <p>No, un año nomás se lo dí, me cobró más caro que los demás. Dije, no. Ya al siguiente año, me dice:</p>	<p>Descredito por la</p>	<p>M A Q U I N A R Í A</p>

<p>— ¿Qué ya le meto a Barbechar? — Le dije: “No, ya no te voy a dar la chamba”. — ¿Cómo que no?. — No en eso no quedamos. Tú nomás me dijiste: “Dile a tu papá que me de la firma para sacar el tractor”. Yo no quedé en que te iba a dar los trabajos cada año, hay personas que me cobran menos y no me andan dando tanto problema como contigo.</p> <p>No, pues ya murió y se quedó el tractor. Y si, el hijo mayor fue el que lo terminó de pagar. Y al último ya la mamá ni le dejó tierra para que sembrara él. Pagó el tractor y no deja que lo agarre, lo agarra el otro más chico. Si no sale uno bien con la familia, ¿saldrá uno bien con otra gente? Y ya desde que se acabaron los caballos... pero yo pegaba mi tronco, yo iba a trabajar la tierra.</p>	<p>“organización”; más vale Trabajar uno solo...</p>	<p>Y O R G A N I Z A C I Ó N</p>
<p>PM: ¿Y cree que sea mejor?</p> <p>FH: Sí, es que con los caballos no tira uno tanto líquido. Porque ya cuando está el maicito así, ya pega uno el tronco y le mete uno el arado. Y si está saliendo zacate lo va fregando uno con el arado y no tira unos líquidos. Pero ya nadie tenemos caballo. Pero yo si estoy ansiando, estoy ansiando. En una oportunidad que tenga voy a comprar mi tronquito, yo tengo todo el arrió, lo único que me faltan son los caballos. Yo tengo todo: tengo cultivadora, tengo arado, tengo cadenas, tengo balancines, tengo palotes.</p> <p>PM: ¿Cuántos años lleva sin hacerlo sin caballo?</p> <p>FH: No, yo ya tengo unos 15 o 20 años. Le digo, ahí comía uno el elote más limpio porque no tiraba uno nada de líquidos. Ni fertilizante aplicaba uno, porque el movimiento de la tierra era como tirar fertilizante. Acababa uno de dar una escardada, una movida de tierra que le llamaba uno escardada, comenzaba a salir pelillo otra vez, zacate o lo que fuera, metíamos la cultivadora, otra arañada a la tierra, iba acabando uno con la hierba.</p> <p>Ya ahorita no, ya ahorita es puro líquido. Ya no puede uno mover la tierra. Ya ahorita, ya nomás se siembra y ya. Y anteriormente no, ya desde junio andaba uno rayando ya los surcos, ya para estar listo. Ya pa’ mayo ya tenía uno tierras sembradas, ya dejaba uno una parcela o menos, llovía en la noche, a las cuatro o cinco de las mañana, todos íbamos en joda, ya nomás se miraba el terreno y luego, luego: Tírale la semilla y</p>	<p>Convenientes del Sistema de arado.</p> <p>Cambio de sistema de Cultivo: empleo de agroquímicos</p>	<p>A G R I C U L T U R A</p>

<p>Al rato por ahí nos hacen las demostraciones: “No pues que en tal parte hay una demostración”, estás invitado. Pues sí, vamos y nos dan un plato de birria, unas cervezas allá pero eso no lo hace la empresa, eso lo hace uno mismo por todo el consumo que hizo uno. Casi en este mes, del 10 al 15 en adelante, va a ver por ahí pachangas en los potreros, demostraciones. Ya llega uno:</p> <p>— “No, que yo aquí sembré la semilla fulana, mengana y mira como está, que esto y que el otro”. Ya le regalan a uno una garra de cachucha ahí.</p> <p>— Y ahora vénganse pa que se tomen un refresco y un taquito. Ya nos dan ahí un taco de birria, cerveza y que ya se terminó.</p> <p>Una vez fuimos cerca de Guadalajara. Hasta ya estábamos yendo cada año. Nos daban las cachuchas más garras que en otras partes; cachuchas que yo creo que se las daban a cincuenta o a peso. Unas garras que realmente... ya nomás nos daban de comer y la cerveza.</p> <p>—Ya los camiones están disponibles para la hora que quieran regresarse.</p> <p>—No, pues deja que se acaben las del refrigerador y ya nos vamos.</p> <p>Ya se acababa la cerveza y vámonos. Dejábamos los vehículos en La Barca, en la gasolinería y hasta ahí llegaba el camión. Ya cada quien agarraba su carcacha y vámonos para la casa. Este mes que vienen empieza por ahí a ver demostraciones. Ya nomás le llega uno el papel, estás invitado a la parte fulana, va a ver una demostración.</p>	<p>Demostraciones: Espacios sociales que Ponen en juego el status De los ejidatarios y su capacidad productiva</p>	<p>D E M O S T R A C I O N E S</p>
--	--	--

ANEXO II

ETNOGRAFÍAS Y FRAGMENTOS DE DIARIO DE CAMPO



II.I LA PRESENTACIÓN CON LOS EJIDATARIOS.

La primera presentación con los ejidatarios constituye uno de los momentos de mayor expectativa en campo. Con el cúmulo de lecturas sobre la situación del agro, la comercialización de granos, los mecanismos de agricultura por contrato y las prácticas de mercado maicero, me encuentro de frente a un hombre de poco más de sesenta años quien junto con su esposa escuchan la explicación entrecortada sobre mi interés por estar esa tarde con ellos. Entre los principales objetivos que redacté en mi proyecto estaba el estudiar las estrategias de comercialización de los "pequeños productores maiceros", pero el día de hoy estando sentada en la sala de los Hernández veo como mis términos y definiciones resultan un tanto insuficientes. Me cuesta encontrar las palabras para decirles, sin causar mucha desconfianza, que yo quiero conocerlos, estar con ellos, visitar sus tierras de cultivo, escuchar sus historias, acompañarlos en su trabajo y ayudar en lo que se pueda.

Don Francisco asegura que si yo quiero saber el número de campesinos, hectáreas y producción que hay en Zalamea, vaya a la empresa que se encuentra a la entrada del "rancho", me presente en la SAGARPA o busque al contador que les arregla las facturas: "No es necesario que vengas aquí, allá lo tienen todo en computadoras". Así les cuento que mi trabajo es de tiempo, que voy a estar cinco meses viviendo por acá y que me interesa estar con la gente... pero entonces la sorpresa se hace más grande y entre risas me recomiendan que vaya por la información mañana mismo y lo demás lo tome de vacaciones. En mi siguiente intento por definir cuál es el trabajo que hago, le pregunto a Don Francisco si puedo hacerle una entrevista y así comenzó una

conversación que veinte minutos después fue suspendida porque estaba por salir el último camión de Zalamea que lleva a la cabecera municipal.

En un recuento de la plática con los Hernández, veo que el proyecto que presenté unos días antes comienza a adquirir referentes; van tomando lugar los nombres, pensamientos y experiencias de personas. Don Francisco comenta que ya se acabaron los campesinos de antes porque ahora sólo se trata de hacer trámites en SAGARPA y contratos con las empresas para recibir el “apoyo” que viene de ASERCA. Cuenta que la gente trabaja menos y se aburren más porque sólo andan las máquinas de un lado a otro; barbechando las tierras, con la sembradora o en la trilla. Recuerda como antes se “jodían” los abuelos cuando todo era con arado, pero entonces vinieron los nuevos tiempos y sostiene: “aquí nos encuentra todos los días en la casa” porque ya se perdió la costumbre de trabajar.

[...]

Es día miércoles y antes de salir de su casa me invitan a que asista el próximo domingo al Rosario que tienen programado con motivo de la celebración del “Niño Belén y la Niña Infanta”. La Cheta asegura que voy a estar mucho tiempo sola y que regrese a Zalamea el fin de semana para que no me aburra de estar encerrada.

09 septiembre 2009

II. II

FUNCIONES Y FUNCIONARIOS EN LA SAGARPA

El día de hoy tenía programado ir a la Secretaría de Agricultura para presentarme con las autoridades, platicar sobre mis intenciones de conocer el funcionamiento de ASERCA y demás cuestiones relacionadas con los programas de comercialización maicera. Las instalaciones se encuentran a cinco minutos de La Barca, rumbo a la carretera que lleva a Guadalajara; en un intento por platicar con el taxista le pregunté cuántas colonias había en la ciudad, ante lo cual me aseguró que La Barca había crecido mucho durante los últimos diez años y no acabaría de enumerar la cantidad de colonias durante el transcurso de mi viaje.

En cuanto llegué a las oficinas revisé los carteles que tenían pegados sobre un corcho ubicado en la entrada principal; había un oficio donde se exigía a dos funcionarios que entregaran el carro que días anteriores habían solicitado para realizar un recorrido exclusivamente laboral y el cual ya había finalizado. También estaba una carta donde se les pedía a los trabajadores que no abrieran las instalaciones en días festivos ya que estaba prohibido por disposición oficial, acudir en cualquier fecha que el calendario marcara como no laboral.

Posteriormente, se acercó hacia mí un joven que se presentó como asesor técnico de la SAGARPA. Él es licenciado en la Facultad de Derecho por el CUSEA-La Barca, lleva pocos días trabajando en la institución, ya que su papá decidió jubilarse hace unos meses y así, tal como él lo explica, se le presentó la oportunidad de comenzar a trabajar. Después el joven me preguntó sobre los motivos de mi visita, le dije que estaba buscando al ingeniero Víctor Manuel Ceja Díaz quien en el mes de enero me había

proporcionado una entrevista. A lo que me contestó que el ingeniero estaba muy ocupado arreglando algunos asuntos del PROCAMPO, de modo que no era posible interrumpirlo.

Entonces le solicité me presentara con el director del Departamento, el MVZ. Cristóbal Eduardo Hernández Lozano. Sin embargo, como también estaba ocupado, me recomendó que buscara en la planta alta la oficina del Ingeniero Luis Rodríguez de quien aseguraba, tenía muchas estadísticas que podía proporcionarme. En ese momento recordé que en la primer visita de campo realizada en enero, había sucedido una cuestión similar, ya que el Ingeniero Ceja después de una breve plática me envió con el funcionario Luis Rodríguez quien estaba desocupado en aquella ocasión y con disposición para entregarme los archivos de su computadora que me fueran útiles para la investigación.

Sin embargo, esta vez el ingeniero Rodríguez también estaba ocupado. Caminé durante algunos minutos, hasta que encontré a un señor que estaba sentado en una sala de espera con una carpeta con papeles. Su nombre es Raúl Oseguera Lara, cuando me acerqué a él, se presentó como productor maicero del ejido San Miguel que se encuentra el municipio de Ocotlán; el motivo de su visita era un problema con los títulos de propiedad que asegura, le pertenecían pero los cuales estuvieron a nombre de su hermano, quien durante los últimos ocho años había cobrado el PROCAMPO sin su consentimiento ya que posteriormente, Raúl me dijo que en realidad residía en la ciudad de Guadalajara .

La molestia con sus familiares y con el resto de las personas de San Miguel quienes durante años enteros le habían ocultado la situación, le condujo a realizar una demanda en contra de su hermano, la cual, si bien logró ganar no le fue suficiente para entrar a las listas de Procampo en el año en curso. Entonces su molestia seguía y puesto que en Ocotlán no le pudieron

resolver nada, decidió venir con las autoridades principales para recibir una explicación y obtener el apoyo.

Como el ingeniero Luis seguía ocupado, bajé a la oficina del Médico. De nueva cuenta el joven, pero ahora junto con la secretaria del jefe, me cuestionaron sobre el objetivo de la visita, mi grado académico, los intereses de vivir en La Barca y estudiar Antropología. Cuando llegó Cristóbal entramos a su oficina, le presenté los documentos del CIESAS y le expliqué en unos minutos el interés por estudiar el maíz en una región como La Barca que se reconoce por su alta producción.

Cuando el Médico revisó la carta, quedó convencido de que yo estaba haciendo mi servicio social y aunque él entendía mi interés por el maíz; mis funciones en la SAGARPA serían arreglar documentos, sacar fotocopias y ayudar en lo que supiera hacer. Intenté explicar que en realidad yo no estaba haciendo el servicio social, le dije que eso ya lo había resuelto en la universidad pero que ahora me encontraba en la maestría en Guadalajara donde tenía que hacer un trabajo a partir de la información recabada en las entrevistas con productores, funcionarios, visitas a los ejidos y demás actividades que en la carta aparecían como "trabajo de campo".

El médico insistió, dijo que no conocía el procedimiento para que los estudiantes hicieran el servicio social en la institución pero aseguró que eso se arreglaba preguntando a los demás funcionarios, entre los que nombro a dos o tres que buscaríamos en ese mismo momento. Antes de salir de su oficina, le pedí de nueva cuenta que leyera la carta, mientras le decía que yo quería una entrevista con él y si era posible que me presentara a otros funcionarios para que me explicaran las cuestiones relacionadas con los programas de la SAGARPA.

Así fue que el médico me llevó con varios funcionarios, les dijo que yo era una persona muy interesada por el maíz, les pidió que me enseñaran como trabajaba la institución y acordamos que a cambio yo realizaría un pequeño reporte con todo lo aprendido, el cual también pudiera servir a los productores. Las primeras dos personas que visitamos no se quisieron hacer responsables y finalmente, entre todos acordaron que lo mejor era que yo fuera directamente con Luis el de las estadísticas. Después de la espera Luis me dio una entrevista, en la que mostró su disposición para que siguiera asistiendo a revisar archivos, conocer más gente y adquirir información.

Finalmente, me pidió que el ayudara a realizar algunas actividades como hacer la bitácora de la reunión que el próximo jueves tienen con los encargados municipales de la SAGARPA que forman parte del Distrito La Barca. En la salida, el joven abogado me dijo que en su casa tiene información sobre los programas de SAGARPA, pues los ha tenido que estudiar dado que la próxima semana debe realizar un examen por internet para que le asignen el trabajo. Quedamos entonces que el lunes nos veíamos para que me explicara las cosas que ha aprendido.

II. III

ESPACIOS EMPRESARIALES: LA DEMOSTRACIÓN DE COSECHA

La Demostración de cosecha fue en Guadalupe de Lerma, un ejido del municipio La Barca que cuenta prioritariamente con tierras de riego. En el camino pasamos por Loreto donde se observan cultivos de jitomate y chile que –asegura Ramón– comenzaron a cultivarse hace cinco años por parte de agricultores que llegaron de Sinaloa para contratar tierras y jornaleros de la región. Sin embargo, a pesar de la implementación de nuevos cultivos, el Ingeniero considera que en dicha localidad actualmente hay un 40% de producción de verduras frente a un 60% de cultivo de granos entre ellos maíz, trigo y garbanzo.

Cuando llegamos a la entrada de Guadalupe de Lerma paramos en la parcela demostrativa, cuya extensión era de dos hectáreas al cuadrado. Eran las 11:30 de la mañana y para ese entonces ya estaban esperando tres trabajadores de Asgrow la llegada del ingeniero para colocar lona, mesas y sillas. El ingeniero me presentó con Carlos, Manuel y Humberto quienes comenzaron a colocar el tendido. Me dieron una gorra verde con la propaganda de la empresa, mientras ayudaba a bajar algunas de las estacas que estaban en la camioneta. En ese momento llegó un productor de la localidad con el que estuve platicando mientras continuaban los primeros preparativos de la demostración.

El señor Ortiz es un hombre que cuenta con cuatro hectáreas de cultivo y asegura ser un ejido de alta producción, porque tiene tierras de muy buena calidad que fueron vírgenes hasta poco menos de 20 años. A las 12:00 de la tarde, hora en la que se tenía contemplado comenzar el evento, tan sólo habían llegado cuatro o cinco productores que ayudaron a terminar de

colocar la lona. Después de veinte minutos, había entre 25 y 30 ejidatarios más; los cuales fueron tomando asiento mientras esperaban que el Ingeniero llegara con la trilladora.

Al inicio, los trabajadores sirvieron refresco y botanas, pusieron en una hielera cartones de cerveza y comenzaron a repartir la bebida. Pasada la una de la tarde llegó el Ingeniero con la maquinaria y explicó rápidamente la dinámica. Se mostraron los carteles que anunciaban las cuatro variedades de grano que fueron cultivadas en la parcela: Jabali, Cebu, Cobra y Rino, cada uno en una franja de cuarenta surcos. El ingeniero propuso una división en dos grupos: tres hombres lo acompañarían a hacer las mediciones del largo y ancho de cada franja y el otro grupo estaría al pendiente de pesar el grano que se obtuviera en cada caso, para lo cual se solicitó el apoyo voluntario de cuatro hombres que supieran su peso corporal, con el fin de corroborar que la báscula estuviera calibrada correctamente. Así mismo, se solicitaba que el resto de los productores observaran el proceso y apuntaran los resultados de la cosecha en unas pequeñas papeletas que fueron proporcionadas por los trabajadores.

Humberto estuvo a cargo de manejar la báscula cuyo funcionamiento mecanizado permitía después de pesar el grano, colocarlo en una camioneta contenedora que se encontraba inmediatamente a lado de la báscula. Así fue que empezó la trilla, la medición del peso y la humedad de las distintas variedades de semilla, hasta que se tuvieron los resultados finales: el Cobra ganó el mayor rendimiento con una estimación de 14, 885 kg por hectárea, frente a las demás semillas cuyos resultados fueron entre 13, 500 y 14, 000 Kgs. Era poco más de las dos de la tarde y mientras el Ingeniero apuntaba en un pizarrón las cifras obtenidas de la cosecha, el cocinero de Ocotlán que fue contratado por la empresa para la preparar la barbacoa, estaba a punto de finalizar de servir los platos que eran repartidos por los trabajadores de Asgrow.

Las botellas de Indio y Estrella parecían no terminar, después de las 3 de la tarde había poco más de 12 cartones restantes. Humberto pedía con insistencia que se terminaran las cervezas frías, solicitando a sus compañeros que "sirvieran otra ronda a su cuenta". Los productores se fueron despidiendo hasta quedar aproximadamente veinte de ellos, quienes aceptaron la comitiva de terminar con la cerveza y con una botella de tequila que les proporcionó el Ingeniero, mientras comentaba que Asgrow era la mejor opción para sus cultivos pues entre risas mantenía que "Pioner y Dekalb sacan muy buenas cosechas....pero de puro rastrojo". "Nadie los va a tratar como nosotros" sostenía, mientras pedía que los productores asintieran si era la Casa que había dado más vino y comida en la demostración.

Poco antes de las cinco de la tarde, los trabajadores comenzaron a guardar las sillas, mesas y quitaron la lona. Minutos después se retiraron, mientras el ingeniero y yo terminamos de despedirnos de los diez o doce productores que todavía estaban presentes. En las tierras de cultivo había algunos hombres y niños pepenando el maíz que no fue recogido por la maquina, el cual era depositado en costales que cargaban sobre los hombros. Ramón aseguró que yo regresaría para continuar con mi investigación y nos retiramos de la parcela.

(11 noviembre 2009)

ANEXO III

REFORMAS LEGALES Y TRÁMITES DE ASERCA
PARA LA COMERCIALIZACIÓN MAICERA



ANEXO III.I		
TABLA COMPARATIVA.		
PROGRAMAS INSTRUMENTADOS POR ASERCA 2001-2009		
PROGRAMA DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN Y DESARROLLO DE MERCADOS REGIONALES	PROGRAMA DE APOYOS DIRECTOS AL PRODUCTOR POR EXCEDENTE DE COMERCIALIZACIÓN PARA RECONVERSIÓN PRODUCTIVA; INTEGRACIÓN DE CADENAS AGROALIMENTARIAS Y ATENCIÓN A FACTORES CRÍTICOS	PROGRAMA DE ATENCIÓN A PROBLEMAS ESTRUCTURALES (APOYOS COMPENSATORIOS)
Diario Oficial 10 de julio de 2001	Diario Oficial 17 Junio de 2003	Diario Oficial 31 diciembre de 2007/2008/2009
OBJETIVO: Atender a todos los productores con producción comercializable fortaleciendo la rentabilidad agrícola, la diversificación de cultivos, la utilización de la infraestructura comercial y el fortalecimiento de los mercados regionales, mediante la reorientación de la entrega de los apoyos a la comercialización en forma directa al productor con base en los convenios de coordinación suscritos entre la SAGARPA y los Gobiernos Estatales.	OBJETIVO: Fortalecer la competitividad de los productores agropecuarios, la integración de las cadenas productivas, la diversificación productiva, la utilización de la infraestructura agroindustrial instalada, la conservación de los suelos agrícolas y los recursos hídricos, así como el desarrollo de los mercados regionales, mediante la entrega de apoyos directos al productor y de apoyos a través de compradores, buscando garantizar un ingreso objetivo que dé certidumbre a los productores agrícolas, privilegiando a los productores de bajos ingresos en las regiones con producción comercializable excedentaria y/o con problemas de comercialización.	OBJETIVO: Compensar las deficiencias estructurales de los procesos productivos y de comercialización en el sector agropecuario y pesquero a través de: facilitar el acceso de los productores agropecuarios y pesqueros a los energéticos a precios competitivos; dar certidumbre a los productores de granos y oleaginosas elegibles comercializados a precios de mercado, garantizando un ingreso objetivo mínimo y ordenar el mercado de granos y oleaginosas elegibles con transacciones comerciales oportunas que den certidumbre a los productores y compradores en los mejores términos de mercado.
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyos a la comercialización <ol style="list-style-type: none"> a. <u>Apoyos fiscales a la comercialización</u> b. Apoyos especiales: Programa de Fondo especial a la inversión del frijol. 2. Desarrollo de Mercados regionales: <ol style="list-style-type: none"> a. Agricultura por contrato b. Cobertura de precios por productos agrícolas c. Pignoración de cosechas d. Fomento a la exportación e. Desarrollo de mercados f. Conversión de cultivos 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Apoyos directos al Ingreso objetivo</u> 2. Apoyos directos para el sacrificio de ganado bovino y porcino 3. Apoyos directos al acceso a granos forrajeros nacionales 4. Apoyos directos para la conversión de cultivos 5. <u>Apoyos para la adquisición de coberturas de precios agropecuarios</u> 6. Apoyos a la pignoración y desarrollo de mercados regionales 7. Apoyos a la exportación y/o cabotaje o flete terrestre 8. Apoyos para agricultura por contrato 9. Apoyos para la atención a factores críticos de productos agropecuarios 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ingreso Objetivo 2. Ordenamiento del Mercado de Granos y Oleaginosas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Granos Forrajeros elegibles; 2. Almacenaje de Granos y Oleaginosas elegibles; 3. Exportación de Granos y Oleaginosas elegibles; 4. Apoyos a la Agricultura por Contrato de granos y oleaginosas elegibles; 5. Esquemas de Comercialización Específicos: a) <u>Compras Anticipadas</u>, b) Esquema de Comercialización de Frijol, c) Inducción productiva) 3. <u>Apoyos Directos para adquisición de coberturas</u>

ANEXO III.II

REGISTRO DE LA ORGANIZACIÓN ANTE ASERCA

1. Llenar el formato de registro de Organizaciones de Productores.
2. Presentarlo en ASERCA para otorgarle número de registro.

	Registro de Organizaciones de Productores APOYOS Y SERVICIOS A LA COMERCIALIZACION AGROPECUARIA	
	FECHA 2, 8 0, 7 0, 8 DIA MES AÑO	
FIGURA ASOCIATIVA: PRIMER NIVEL (X) SEGUNDO NIVEL () TERCER NIVEL ()		
TIPO DE INTEGRANTES (SOCIOS FUNDADORES, ACCIONISTAS CLASE "A", CLASE "B", SOCIOS CON VOZ Y VOTO, SOCIOS CON VOZ PERO SIN VOTO, SOCIOS CLASE "A" Y/O CLASE "B" DESCRIBIRLOS; ETC): _____ _____ _____		
NUMERO DE INTEGRANTES (SOCIOS): 75		
En caso de que los integrantes sean personas morales, entregar copia de acta (s) constitutiva (s) de cada una de las organizaciones y/o llenar el formato correspondiente un formato para cada una de ellas, así como un listado de productores socios		
SE CUENTA CON SOCIOS HABILITADOS: SI () NO () EN CASO AFIRMATIVO CUANTOS SON _____		
FUNCIONES (ACTIVIDADES) QUE DESEMPEÑAN LOS SOCIOS HABILITADOS (DESCRIBIR) _____ _____ _____		
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA		
Sector: Social (X) Privado ()		
Componente de Apoyo: I.O. (X) AXC (X) C.A. () AGF () AAGO () AEGO () AFGO () Otro ¿Cuál? (describir) _____		
De la Organización		
Superficie Total. (Has) _____ Superficie Semb. OI (Has.) _____ Superficie Semb. PV (Has) 0.00		
Productores adheridos.		
Superficie Total. (Has) _____ Superficie Semb. OI (Has.) _____ Superficie Semb. PV (Has) 0.00		
Área de influencia (Considerar los DDR y CADER´S que abarca la organización) _____		
Cultivo (s) Apoyado (s) _____		
Opera Centros de Acopio* SI (X) No () Propios SI (X) No ()		
No. de Centros de Acopio Propios (P) _____ No. de Centros de Acopio Rentados (R) _____		
*Si contestó afirmativamente, favor de proporcionar la (s) clave (s) del (los) Centro (s) de Acopio en hoja adjunta.		
Mediante el presente registro solicito y autorizo a la SAGARPA a través de ASERCA, para que se incluyan los datos relacionados en el presente formato en el padrón de Organizaciones a operar en los Programas a cargo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que la información anterior es verídica y que en caso de ser aceptado en el Registro de Organizaciones de ASERCA, se compromete a prestar todas las facilidades al personal que ésta comisione, a proporcionar toda la información requerida, a notificar por escrito cualquier modificación a los datos contenidos en este formato, así como a actualizar en el respectivo ciclo de operación los datos referentes a la "Organización", a fin dar cumplimiento al objetivo de los programas instrumentados por la SAGARPA.		
"Conforme a la normalidad aplicable, los datos personales (DP) recabados serán protegidos, incorporados y tratados en el Sistema Base de Datos de Beneficiarios de Programas de Apoyos, el cual fue registrado en el Listado de Sistemas de Datos Personales ante el Instituto Federal de Acceso a la Información Pública (www.ifa.org.mx), y podrán transmitirse en aquellos casos previstos en la Ley. Los interesados podrán ejercer los derechos de acceso y corrección de los DP ante ASERCA Central o Regional por conducto de las ventanillas autorizadas."		
_____ NOMBRE Y FIRMA DE QUIEN ENTREGA LA INFORMACIÓN		_____ NOMBRE Y FIRMA DE QUIEN RECIBE POR PARTE DE ASERCA

ALTERNATIVAS:

- Las Organizaciones de Productores que así lo requieran podrán inscribirse como ventanillas autorizadas por ASERCA.
- Es necesario recabar el Convenio de Concertación con ASERCA, para ser habilitado como ventanilla autorizada.

CONVENIO DE CONCERTACION QUE CELEBRAN POR UNA PARTE APOYO Y SERVICIOS A LA COMERCIALIZACION AGROPECUARIA, EN LO SUCECIVO "ASERCA", COMO ORGANO ADMINISTRATIVO DESCONCENTRADO DE LA SECRETARIA DE AGRICULTURA GANADERIA, DESARROLLO RURAL PESCA Y ALIMENTACION, EN LO SUCECIVO LA "SAGARPA" REPRESENTADO POR SU DIRECTOR REGIONAL _____; Y POR LA OTRA PARTE _____; ORGANIZACIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO DEL ESTADO DE _____ REPRESENTADA POR _____, EN LO SUCECIVO IDENTIFICADA COMO LA ORGANIZACIÓN; Y QUIENES DE MANERA CONJUNTA SERAN REFERIDAS COMO "LAS PARTES" CON OBJETO DE ESTABLECER LAS ACCIONES PARA QUE "LA ORGANIZACIÓN" ACTUE COMO VENTANILLA AUTORIZADA CON CLAVE _____, PARA ATENDER LOS TRAMITES REFERENTES A LA INSCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTORES INTERESADOS EN PARTICIPAR EN EL COMPONENTE DE APOYO _____, AL AMPARO DEL PROGRAMA DE ATENCIÓN A PROBLEMAS ESTRUCTURALES (APOYOS COMPENSATORIOS) CORRESPONDIENTES AL CICLO AGRICOLA _____/2008 DEL ESTADO DE _____; AL TENOR DE LOS SIGUIENTES ANTECEDENTES, DECLARACIONES Y CLAUSULAS.

ANTECEDENTES

.- considerando que el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, establece la obligación de instrumentar mecanismos necesarios para la coordinación incluyente de los distintos órdenes de gobierno con los diversos grupos sociales y particulares, objetivos establecidos dentro del propio plan, El Ejecutivo Federal a través de la SAGARPA promueve la instrumentación y aplicación de políticas económicas y sociales que coadyuven a la inducción de acciones de los diversos grupos involucrados.

I.- El Programa Sectorial de Desarrollo Agropecuario y Pesquero 2007-2012 en la estrategia 2.1 PROMOVER LA SEGURIDAD ALIMENTARIA A TRAVES ORDENAMIENTO Y LA CERTIDUMBRE DE MERCADOS, establece que las acciones para el ordenamiento de los mercados que emprenderá el gobierno federal deberán considerar entre otros aspectos la demanda de los productos agropecuarios; y que en sus líneas de acción se orientan a instrumentar esquemas de apoyo que faciliten la comercialización de las cosechas, en épocas y regiones en que se presentan excedentes de producciones, con lo cual se propicia mayor agilidad en la comercialización y una expansión mas ordenada de los mercados.

II.- El Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2008 dispone en su artículo 33, fracción V, El Programa de Atención a Problemas Estructurales; Programa que conforme al acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación de los programas de SAGARPA en lo sucesivo las REGLAS, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 31 de Diciembre de 2007, en su artículo 18 fracción II **3.2 de acuerdo a sus características se considera entre otros el (Apoyo) (Esquema), señalado como _____ según el CUADRO (IOC-1) del Componente de Apoyos a Ingreso Objetivo, ordenamiento del Mercado de Apoyos Directos a Coberturas de Precios).**

ANEXO III.III REQUISITOS PARA PARTICIPAR EN EL ESQUEMA DE COMPRAS ANTICIPADAS

I. IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA FÍSICA O MORAL.

Documentación Personas Morales:

- Escritura Pública del Acta Constitutiva.(Última reforma)
- Escritura Pública donde se otorga poder al representante legal de la empresa.
- Solicitud de inscripción en el RFC o Aviso de Alta ante la SHCP de su actividad económica.
- Cédula de Identificación Fiscal.
- Declaración del ISR del ejercicio fiscal anterior.
- Comprobante de domicilio de la empresa.
- Identificación del Representante legal.
- Estado de cuenta bancario de la empresa.

Documentación Personas Física:

- Solicitud de inscripción en el RFC o Aviso de Alta ante la SHCP de su actividad económica.
- Cédula de Identificación Fiscal.
- Declaración anual del ISR del ejercicio fiscal anterior.
- Comprobante de domicilio.
- Identificación del IFE.
- Estado de cuenta bancario.

II. ACREDITACIÓN DE LA SUPERFICIE

Presentar **Anexo 3** del Contrato que contenga el compromiso de siembra del productor por predio.

- Firmado por cada productor
- Asentar los Folio(s) del predio(s)
- Número de hectáreas
- Volumen estimado por predio

III.RELACIÓN DE SOCIOS Y/O INTEGRANTES

IV. CARTA PODER

CARTA PODER		
Lugar:		
Fecha:		
A Quien Corresponda:		
<p>Los (el) que suscriben la presente en nuestro carácter de productores de maíz blanco, por medio de la presente otorgamos al señor _____ (representante legal de la organización _____) poder amplio cumplido y bastante para que en nuestro nombre y representación, y con el carácter de "PRODUCTORES" y/o "VENEDORES" acuda ante el "COMPRADOR" de nombre _____ (nombre del comprador) a negociar y suscribir contrato de compraventa a término respecto del maíz blanco que produciremos correspondiente a la cosecha de _____ del ciclo agrícola primavera verano 2008, así como ante ASERCA a realizar las gestiones correspondientes al registro del mismo, y a que acuda ante una institución bancaria y abra una cuenta bancaria mancomunada para que en ella se deposite la recuperación económica en el supuesto de haberlas, como producto de la cobertura agrícola del volumen contratado, con el fin de que se distribuya entre los productores participantes, autorizándolo para firmar cuanto documento sea necesario. En este acto nombramos al Sr. _____ para que acuda ante fedatario público que certifique el presente documento.</p>		
Ratificamos desde ahora el legal ejercicio de este mandato.		
ACEPTO EL PODER		

(Nombre, firma, dirección y tel.)		
OTORGANTES DEL PODER		
NOMBRE DEL PRODUCTOR	DIRECCION, TEL	FIRMA

BIBLIOGRAFÍA

AGROASEMEX (2010). Programa del subsidio a la prima del seguro agropecuario. Informe de Avance al Cierre del Ejercicio Fiscal 2009.

ASERCA (1997) Claridades Agropecuarias, Maíz, no. 45, ASERCA/SAGARPA: México.

_____. (1999) Claridades Agropecuarias, ASERCA Resultados 1998, no. 74, ASERCA/SAGARPA: México.

_____. (2000) Claridades Agropecuarias, Séptimo Aniversario, Septiembre, no. 85, ASERCA/SAGARPA: México.

_____. (2001) Claridades Agropecuarias, Maíz, no. 45, ASERCA/SAGARPA: México.

_____. (2002) Informe Anual 2001. Coordinación General de Apoyos a la Comercialización. Principales resultados del Ejercicio Fiscal 2001. ASERCA/SAGARPA: México.

_____. (2005 mayo) Cuatro años de apoyos y servicios al desarrollo rural. En Claridades Agropecuarias, ASERCA/SAGARPA: México. 141, 3-32.

Aguilar Gómez, J. (2008). México: maíz para tortillas y maíz para etanol. En Revista Comercio exterior, 58, 12.

Aguilar Soto, O. (2004). Las élites de maíz. México: Universidad Autónoma de Sinaloa:

Appendini, K. (1988). El papel del Estado en la comercialización de granos básicos. En, J. Zepeda Paterson (ed.), Las sociedades rurales hoy (pp.197-222). México: Colmich/Conacyt.

_____. (1992) De la milpa a los tortibonos. México: Colegio de México/Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.

_____. (2008). ¿Ruralidad sin agricultura? México: El Colegio de México.

Arroyo J. (1993). Comentario: Crónica crítica de una crisis crónica: Campesinos y modernización en la Ciénega de Chapala. En J., Tapia Santamaría (ed.), Las realidades regionales de la crisis nacional: XI Coloquio de Antropología e Historia Regionales (pp. 64-68). Zamora: El Colegio de Michoacán.

Boehm, B. (1993). Crónica crítica de una crisis crónica: Campesinos y modernización en la Ciénega de Chapala. En J., Tapia Santamaría (ed.), *Las realidades regionales de la crisis nacional: XI Coloquio de Antropología e Historia Regionales* (pp. 41-63). Zamora: El Colegio de Michoacán.

_____. (1997). El enfoque regional y los estudios regionales en México: geografía, historia y antropología. En *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, 72, 15-46.

Bretón Solo de Zaldívar, V. (2000) *Reforma agraria, Revolución Verde y crisis de la sociedad rural en el México contemporáneo*. En Andreu Viola, *Antropología del desarrollo* (pp. 305-358). España: Paidós.

Burawoy, M. (2000). *Global ethnography: Forces, connections, and imaginations in a Postmodern world*. Berkeley: University of California Press.

Cabral, A.(2010) *Normatividad mexicana en materia de figuras asociativas en los agronegocios*. *Revista Estudios Agrarios, Procuraduría Agraria, México*, 71-89.

Camiro Pérez, M.A. et al. (2009). Retos del crédito agrícola: estudio de caso de la intermediación financiera en el sur de Sonora, México. En *Región y Sociedad*, Vol. XXI, 46, 53-78.

Castillo Girón, V. (2006). *Agricultura por contrato. Una aproximación desde los casos de Ameca y Sayula, Jalisco*. México: UdeG.

CEPAL, (2007). *México: Notas sobre el financiamiento rural y la política crediticia agropecuaria*. México: CEPAL.

De Grammont, H. (1988). Los empresarios agrícolas, un grupo en consolidación. En J. Zepeda, Paterson (ed.), *Las sociedades rurales hoy*, (pp. 391-410) Zamora: El Colegio de Michoacán.

_____. (2007). Las organizaciones “campesinas” y la transición política en México. En *La Chronique des Amériques*, octubre, *Observatoire des Amériques/CEIM*, 18 , 1-10.

Del Ángel, G. (2005). *Transformaciones del Crédito agropecuario. El caso de FIRA en perspectiva histórica*. División de economía, CIDE, Documento de Trabajo No. 320, México, 1-35.

DAES (2010). *El mercado de los fertilizantes en México: situación actual y perspectivas 2009*. Dirección de Análisis Económico y Sectorial. Notas de Análisis, FIRA, México.

De la Peña, G. (1981). Los estudios regionales y la antropología social en México. En Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad, El Colegio de Michoacán, vol. II, 8, 43-93.

_____. (1999). Las regiones y la globalización: reflexiones desde la antropología mexicana. En Estudios del Hombre. Universidad de Guadalajara, 10, 37-58.

De la Tejera, B. y D. Ayala (2007). De la redención al calvario: devenir campesino ante los contrastes de las políticas del sector agropecuario en México. En Economía y Sociedad. Morelia, México, Julio-diciembre, año XII, 20, 201-222.

FINRURAL, (2010). Informe de autoevaluación de gestión de Financiera Rural 2009, FINRURAL, México.

Fox, J. (1990). El sistema alimentario mexicano 1980-1982. En C. Botey y E. Escárcega (coords.), Historia de la Cuestión Agraria Mexicana, Tomo IX, Los tiempos de la Crisis (Primera Parte) 1970-1982 (pp.197-290). México: Siglo XXI, Centro de Estudios Históricos del Agrarismo en México (CEHAM)

Fritscher Mundt, M. (2004). Reorientación de la acción estatal en el campo mexicano: Un balance del periodo 1989-1993. En Alteridades, enero-junio UAM-I, México., vol. 14, 27, 13-29.

García, A. (1986). La Revolución Mexicana en Jalisco. En J. Razo, La Barca. Testimonios para su historia (pp.108-113). Segunda Parte. México: Ediciones Centro Documental e Histórico de La Barca. Jalisco

González Medina, M. (2006). Reseña. Agricultura por contrato. Una aproximación desde los casos de Ameca y Sayula, Jalisco. En Revista Carta económica regional, México, CUCEA/UdeG.

Hernández Navarro, L. (2007). La nueva guerra de la tortilla. En Programa de las Américas Reporte, Programa de las Américas del Centro de Relaciones Internacionales, www.ircaamericas.org/esp/4126

Hernández Trujillo, J. (1997). Evaluación y perspectivas de desarrollo de los fondos de aseguramiento agropecuario. Departamento de Economía, México: UAM-Azcapotzalco.

Hewitt de Alcántara, C. (1978). La modernización de la agricultura Mexicana, 1940-1970. México: Siglo XXI Editores.

_____. (1992). Markets in principle and practice. En Real markets: social and political issues of food policy reform. The European Journal of Development Research, vol, 4, 2.

_____. (1989). Food pricing and marketing reforms: social and political issues. Seminario sobre política alimentaria y reformas del Mercado, UNRISD, Ginebra, noviembre.

_____. (1992) Reestructuración económica y subsistencia rural. En C. Hewitt de Alcántara (comp.), Reestructuración económica y subsistencia rural. El maíz y la crisis de los ochenta, México: Colmex, Centro de Tepoztlán, Instituto de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.

_____. (1994). Reestructuración económica y subsistencia rural: el maíz y la crisis de los Ochenta. México: Colmex.

_____. (2007). Ensayo sobre los obstáculos al desarrollo rural en México. En *Desacatos*, 25, 79-100.

Keilbach, N. (2008). Apuntes para una ruralidad reflexiva. El cotidiano, UAM-A. Distrito Federal, enero-febrero. Vol. 23, 147, 35-42.

Lases, R. (2010). Fondos de aseguramiento agropecuario y rural: la experiencia mexicana en el mutualismo agropecuario y sus organizaciones superiores. Madrid: Fundación MAPFRE.

Léonard, E., et al. (2003). Políticas y regulaciones agrarias: dinámicas de poder y juegos de actores en torno a la tenencia de la tierra. México: CIESAS.

Leyva, X. (1992). La intermediación política en el medio rural. En J. Tapia, Intermediación social y procesos políticos en Michoacán. Zamora: El Colegio de Michoacán.

López Taylor, R. (1998). Producción, mercado y trabajo en una región granera. El caso de la hacienda El Tarengo, La Barca, Jalisco. Tesis de maestría. México: UNAM.

_____. (1999). Región e Historia. Una aproximación al pasado de La Barca, Jalisco. En *Estudios del Hombre*. Universidad de Guadalajara, 10, 59-80.

Maldonado, S. (2003). Poder regional en el Estado de México: entre "grandes hombres" y pequeños caciques. En *Relaciones*, El Colegio de Michoacán, Zamora, Otoño, XXIV, 96, 79-123.

Mathews, A. (2006). Ignorancia, conocimiento y poder. En *Desacatos*, mayo-agosto, 21, 135-160.

_____. (2009). Forestry cultura: knowledge, institutions and power in Mexican forestry 1926-2001. En prensa.

Mendoza J. (2009). Tecnología y rentabilidad para la producción sustentable de maíz en Jalisco. Documento de Investigación realizado en el marco del proyecto coordinado por J. Larios, Centro Regional Universitario Occidente, Universidad Autónoma de Chapingo.

Merino, M. (2009). Los programas de subsidios al campo. Las razones y las sinrazones de una política mal diseñada. En Colección de Documentos de Trabajo, No. 229, División de Administración Pública, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).

Moguel, J., M. Fristscher y H. Azpetia (1990). Auge y crisis del modelo de Autosuficiencia alimentaria 1970-1982. En C. Botey y E. Escárcega (coords.), Historia de la Cuestión Agraria Mexicana, Tomo IX, Los tiempos de la Crisis (Primera Parte) 1970-1982 (pp.138-196). México: Siglo XXI, Centro de Estudios Históricos del Agrarismo en México (CEHAM).

Nuijten, M. (2003). Power, community and the State. The political Anthropology of organization, Mexico. Pluto Press: Londres.

Nuijten, M y Kirsten A. (2002). El papel de las instituciones en contextos locales. En *Revista de La Cepal*, 76, 71-88.

Pfaumann, P. (2006). Biocombustibles. ¿La fórmula mágica para las economías rurales de ALC? Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de desarrollo Sostenible.

Razo, J. (1986) . La Barca. Testimonios para su historia. Segunda Parte. Ediciones. México: Centro Documental e Histórico de La Barca. Jalisco.

Reyes, G. (2007). Incremento en los precios del maíz y la tortilla en México. En *Problemas del desarrollo*, Revista Latinoamericana de Economía. México, UNAM- IIE Vol. 38, 151, 104-126.

Rivera Herrejón, G. (2005). La reforma rural y los productores maiceros: El caso de dos comunidades del Estado de México. México: UAEMEX.

Robles, H. (2008). Saldos de las Reformas de 1992 al artículo 27 constitucional. México: CEDRSSA.

Rodríguez Gómez, G. (2000). Organización para la calidad. En C. Bueno (ed.), *Globalización: una cuestión antropológica*, México: CIESAS/Porrúa.

_____. (2002). El Barzón y la construcción popular de una nación globalizada al cierre del siglo. En G. De la Peña y L. Vásquez (coord.), *La*

antropología sociocultural en el México del milenio. México: INI/CONACULTUA/FCE.

_____. (2006). El frijol en México. Elementos para una agenda de soberanía alimentaria, Guadalajara: UdeG.

_____. (2009). La década de las crisis: los alimentos básicos en el mercado global y los excesos del neoliberalismo. En proceso de publicación (Revista Análisis Plural, ITESO).

Rosales, F. (1958). La Barca. Planeación de la ciudad y municipio de su nombre. En J. Razo, La Barca. Testimonios para su historia. Segunda Parte. México: Ediciones Centro Documental e Histórico de La Barca.

Roseberry, W. (1991). Los campesinos y el mundo. En S. Plattner, Antropología Económica, México, D.F.: Alianza Editorial/Conaculta.

_____. (1998) “Cuestiones agrarias y campos sociales” en S. Zendejas y P. de Vries (eds.), Las disputas por el México rural. Tomo I. México: El Colegio de Michoacán.

Rubio, B. (1990). Agricultura, Economía y Crisis 1970-1982. En Historia de la Cuestión Agraria Mexicana, Tomo IX, Los tiempos de la Crisis (Primera Parte) 1970-1982. México. Siglo XXI, Centro de Estudios Históricos del Agrarismo en México (CEHAM).

Sánchez, K. (2006). Los capitanes de Tenextepango. Un estudio sobre intermediación cultural. México: Porrúa, Universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Humanidades.

Santillanes, N. (2006). La consolidación de nuevas organizaciones económicas de agroproductores y su vinculación con la desincorporación de CONASUPO en los 90: el caso de la comercializadora de maíz en Amatlán de cañas, Nayarit. Tesis presentada al Departamento de Antropología, Universidad de las Américas-Puebla.

Secretaría de Desarrollo Rural (2009). Jalisco rompe records en producción de maíz. En: <http://www.jalisco.gob.mx/> consultado 04 de enero 2010.

Serril M. (1977) Bureaucrats, politicians, and peasants in Mexico, EUA: University of California Press.

Steffen, C. y F. Echánove, (2000). Sobreviviendo a la apertura comercial: el caso de los ejidatarios productores de granos. En Sociológica, septiembre-diciembre, año 15, 44, 69-96.

_____. (2003). Efectos de las políticas de ajuste estructural en los productores de granos y hortalizas de Guanajuato. México: Plaza y Valdéz.

_____. (2007) El maíz amarillo cultivado bajo contrato en México 2000-2005. Reflexiones sobre un programa de comercialización de granos. En Cuadernos geográficos de la Universidad de Granada, 40, 107-132.

Steffen, C. (2001). Relaciones contractuales en la producción de hortalizas y granos en México. En *Agroalimentaria*, vol.6, 13, 41-53.

_____. (2007). La focalización a los subsidios en los granos en México. En *Polis*, vol. 3, 2, 69-103.

Tapia, A. (2002). El proceso de investigación y transferencia de tecnología en el sector agricultura. La experiencia del INIFAP. En *Aportes*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, mayo-agosto, vol. VII, 20, 179-183.

Tapia Santamaría, J. (1993). Las políticas regionales de industrialización en México. La industrialización y el deterioro ecológico en la región de Chapala. En *Las realidades regionales de la crisis nacional: XI Coloquio de Antropología e Historia Regionales* (pp. 193-224). Zamora: El Colegio de Michoacán.

Vargas, P. (1992), El caciquismo, una red de poder político regional en la Ciénega de Chapala. 1940-1980. en J. Tapia (coord.), *Intermediación social y procesos políticos en Michoacán*. Zamora: El Colegio de Michoacán.

Warman, A. (1976). *...Y venimos a contradecir*. México: Ediciones de La Casa Chata.

_____. (2001). *El campo mexicano en el siglo XX*. México: FCE.

Wolf, E. (1976). Aspects of group relation in a complex society: México. En T. Shanin (ed), *Peasants and peasants societies*, Inglaterra: Middelsex.

_____. (1990). Distinguished lecture: facing power-old insights, new questions. En *American Anthropologist*, New Series, Vol., 92, 3, 586-496.

Yúnez Naude, A. (2010). Las políticas públicas al sector rural: el carácter de las reformas para el cambio estructural. En *La Economía Mexicana*, Proyecto México 2010, México: Colmex, (en prensa).

_____. (2009a). Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2008. Programa de Atención a Problemas Estructurales. México: Colegio de México, CONEVAL. Institución Evaluadora.

_____. (2009b). Liberalization of Staple Crops: Lessons from the Mexican experience in maize. En *Journal of Agricultural Science and Technology*.

Yúnez, A. y F. Barceina, (2000). Efectos de la desaparición de CONASUPO en el comercio y en los precios de los cultivos básicos. En Estudios económicos, Vol. 15, 189-227.

Estadísticas

DDR 06 LA BARCA, (2009). Distrito de Desarrollo Rural 06 La Barca. Listado de Agroempresas del Municipio de La Barca. SAGARPA, México.

Enciclopedia Temática de Jalisco.
(1992) Municipio de La Barca. Tomo IX. Gobierno del Estado de Jalisco, México.

INEGI, (2000). XII Censo General de Población y Vivienda. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

_____, (2005). II Conteo de Población y Vivienda, 2005. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

OEIDRUS, Oficina Estatal de Información para el Desarrollo Rural Sustentable.

Plan de Desarrollo Municipal 2007-2009. La Barca, Jalisco. H. Ayuntamiento Constitucional. Dr. José Mendoza Barrientos Presidente Municipal; C. Antonio Navarro Síndico Municipal; C. Benedo Ballesteros Flores Secretario del Ayuntamiento, (2007).

SEIJAL, (2010). Sistema Estatal de Información de Jalisco. Cédulas Municipales, La Barca Jalisco. <http://sig.jalisco.gob.mx/cedulas/> Última consulta 08 de mayo de 2010.

SIACON, (2010). Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta. SAGARPA, México.

Entrevistas

CH 09/09 La Barca, Jalisco. 18 de septiembre de 2009.

CIS 09/09 La Barca. 19 septiembre 2009.

EO 09/09 La Barca, Jalisco. 11 de septiembre de 2009.

JLA 09/09 Zalamea, La Barca, Jalisco. 25 de septiembre de 2009.

FH 09/09 Zalamea, La Barca, Jalisco. 30 de septiembre de 2009.

CA 10/09 Zalamea, La Barca, Jalisco. 10 de octubre de 2009

FH 10/09 Zalamea, La Barca, Jalisco. 12 de octubre de 2009

IR 11/09 La Barca, Jalisco. 11 noviembre 2009

- JLA 12/09 Zalamea, La Barca, Jalisco. 07 de diciembre de 2009.
- DB 12/09 La Barca, Jalisco. 08 de diciembre 09.
- RMJ 01/10 Zalamea, La Barca, Jalisco. Enero de 2010.
- JSZ 01/10 Zalamea, La Barca, Jalisco. 08 de enero de 2010.
- GA 01/10 Zalamea, Jalisco. 18 de enero de 2010.
- GC 01/10 Zalamea, Jalisco. 18 de enero de 2010.
- RMJ 01/10 Zalamea, La Barca, Jalisco. 09 de enero de 2010
- AD 03/10 Guadalajara, Jalisco. 18 de marzo de 2010.
- MIG11/09 La Barca. 11 de noviembre del 2009

Diario Oficial.

Decreto por el que se crea apoyos y servicios a la comercialización agropecuaria (ASERCA). (1991,16 de abril).

Reglamento Interno”. Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (1996, 12 de abril de 1996).

Decreto por el que se ordena la extinción del organismo público descentralizado denominado Compañía Nacional de Subsistencias Populares. (24 de mayo de 1999).

Decreto por el que se crea la Ley de Desarrollo Rural Sustentable. Reglamentaria de la Fracción XX, del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (7 de septiembre de 2001).

Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Cuarta Sección. (31 de diciembre de 2003).

Reglas de Operación del Programa de Apoyos Directos al Productor por Excedentes de Comercialización para Reconversión Productiva, Integración de Cadenas Agroalimentarias y Atención a Factores Críticos. Quinta Sección, Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (17 de junio de 2003).

Decreto que regula el Fideicomiso de Riesgo Compartido en términos de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (06 de agosto 2004).

Decreto por el que se expide La Ley de Fondos de Aseguramiento Agropecuario y Rural, (13 de mayo 2005).

Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación”. Cuarta Sección. (31 de diciembre de 2007)

Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación de los programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Quinta Sección. (31 de diciembre de 2008).

Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Sexta y Séptima Sección. (29 de diciembre de 2009).

Periódicos

Gira Presidencial. La Barca, Jalisco. (Miércoles 29 de noviembre de 1989). El Informador, p.6.

Primer Informe de Gobierno del C. Lic. Guillermo Cosío Vidaurri. Gobernador Constitucional del Estado de Jalisco. (Viernes 2 de febrero de 1990). El informador, pp. 4C-5C.

Subsidio directo del Gobierno a productos básicos, Guadalajara, Jalisco. (Jueves 25 de abril de 1991). El informador, Primera Plana.

Mercado nacional y tapatío, Guadalajara, Jalisco. (Martes 30 de abril de 1991). El Informador, Primera plana.

Serán modernizados los procesos de comercialización en el campo al integrarse el organismo ASERCA, Guadalajara, Jalisco. (Miércoles 15 de mayo de 1991). El Informador, Primera plana.