

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA
"ANTONIO NARRO"
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS**



**LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS
CAMPELINAS: EL CASO DE LA UNIÓN DE EJIDOS 16
DE ABRIL, CHARCO DE PANTOJA, MUNICIPIO DE
VALLE DE SANTIAGO, GUANAJUATO**

POR:

ESMERALDA LEÓN NEGRETE

TRABAJO DE OBSERVACIÓN

**PRESENTADO COMO REQUISITO PARCIAL PARA
OBTENER EL TÍTULO DE:**

ING. AGRONOMO EN DESARROLLO RURAL

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA, MEXICO

OCTUBRE DE 1998

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”
DIVISION DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS

LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS CAMPESINAS: EL CASO DE LA
UNIÓN DE EJIDOS 16 DE ABRIL, CHARCO DE PANTOJA MUNICIPIO DE
VALLE DE SANTIAGO, GUANAJUATO

POR:

ESMERALDA LEÓN NEGRETE

TRABAJO DE OBSERVACIÓN

QUE SOMETE A CONSIDERACION DEL H. JURADO EXAMINADOR COMO
REQUISITO PARCIAL, PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO AGRÓNOMO EN DESARROLLO RURAL

APROBADA

ING. LORENZO ALEJANDRO LOPEZ BARBOSA
PRESIDENTE DEL JURADO

ING. ESTEBAN OREJON GARCIA
SINODAL

ARQ. FRANCISCO DAVILA RAMOS
SINODAL

M.C. RUBEN H. LIVAS HERNANDEZ
ENCARGADO DEL DESPACHO DE LA COORDINADOR DE LA DIVISIÓN DE
CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA, MÉXICO, OCTUBRE DE 1998

AGRADECIMIENTOS

Quiero dar gracias, primero a Dios por haberme dado la vida, los amigos y la familia que supo cimentar mis principios.

Es mi deseo dar gracias a las personas que me enseñaron haber el verdadero espíritu de emprender en mi camino y cuyos nombres he incluido aquí sin su consentimiento por ello les pido perdón, pues avisarles fue mi olvido, olvido deliberado, que no es olvido.

ING. Lorenzo Alejandro López Barbosa. Usted me brindo sus conocimientos, y me ha enseñado con su ejemplo a ver los retos como una oportunidad para tener éxito.

M.C. Esteban Orejón. Usted me brindo su amistad, confianza y asesoramiento decidido en la realización de este trabajo.

ARQ. Francisco Davila Ramos. Usted me brindo confianza y me ha enseñado como la paciencia es una virtud que hace de las personas verdaderos sabios.

Gracias muy especialmente a Irma Silvia Valdés Hernández, por su amistad, honestidad, lealtad humildad y comprensión (Amiga por siempre y para siempre).

Ing. Leticia Ayala y Q.F.B Laura Padilla mil gracias por su valiosa colaboración en la realización de este documento.

Por ultimo, no podría faltar mi gratitud perenne a esta gran institución. Cariñosamente gracias **UAAAN**.

II. DEDICATORIA

A Mis Padres: Dedico este trabajo con profundo respeto, cariño, admiración y amor especialmente a ellos.

Sra. Juana Negrete Cabrera

Sr. Ruben León Arias

A Mis Hermanos: “En especial a Tere”, Martha, Santiago, Leticia, Elizabeth, Martín, Ruben, Jhovany, Melchito, Melchor, Lupe, Flor. Por todo el apoyo incondicional brindado y por darme la fuerza necesaria para seguir adelante. **Mil Gracias.**

A Mis Amigos: Juan, Agustín, Demetrio, Angel, Carlos, Cesar, Beny, Pedro, Henry, Geronimo, Julio, Raymundo, Leyte, Edy, Tobias, Pancho, Horacio, Noe, Jesu, Rosa María, Flor, Nancy, Crstina, Ernestina, Lety, Velia, Olga, Jovita, Rita, Juanita, Erika, Rocio, Verónica, Amelia, Norelia y no podría faltar Rosario Flores Hernández la secretaria más amable. A cada uno de ellos agradezco su apoyo. **QUE DIOS LOS BENDIGA.**

Pide y te será dado, busca y encontraras.

Llama a la puerta y ésta se abrirá ante ti.

La Biblia

INDICE DE CONTENIDO

Página

AGRADECIMIENTO.....	I	
DEDICATORIA.....	II	
INTRODUCCION.....	i	
	III.	
	IV.	
CAPITULO I. EL CAMPO MEXICANO EN MEXICO.....		1
1.1. La globalización y el neoliberalismo en la agricultura.....	1	
1.2. El origen de la crisis agropecuaria.....	3	
1.3. Causas de la crisis agrícola.....	7	
1.4. Los efectos de la apertura comercial en el agro.....	10	
1.5. El papel del Estado.....	15	
1.6. La producción de granos básicos.....	17	
		30
CAPITULO II. ECONOMIA CAMPESINA Y DESARROLLO RURAL....		
2.1. La unidad económica campesina.....	30	
2.2. características de la unidad económica campesina(UEC).....	33	
2.3. Estrategias de la unidad económica campesina.....	35	
2.4. La organización de productores en la economía campesina.....	37	
2.5. Tipología de los campesinos.....	38	
CAPITULO III. LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES RURALES		
EN MEXICO.....		41
3.1. Las organizaciones campesinas frente a los cambios de las Políticas en el sector rural: una visión de conjunto.....		44

3.2. Las empresas integradoras.....	48
3.2.1. Características de las empresas integradoras.....	50
3.3. Efectos de la reforma agrícola en la organización de productores.....	51
3.4. Retos de las organizaciones campesinas.....	56
3.4.1. Experiencias de las organizaciones campesinas.....	59
3.5. El nuevo movimiento campesino y los 90's.....	62
CAPITULO IV. DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA.....	66
4.1. Descripción del área de influencia.....	66
4.1.1. Localización geográfica.....	66
4.1.2. Vías de acceso.....	66
4.1.3. Clima.....	66
4.1.4. Topografía.....	67
4.1.5. Hidrología.....	67
4.1.6. Uso del suelo.....	67
4.1.7. Tipo de tenencia de la tierra.....	67
4.1.8. Unidades de producción rural.....	67
4.2. Aspectos socioeconómicos.....	68
4.2.1. Población.....	68
4.2.2. Servicios públicos.....	68
4.3. Actividades económicas.....	68
4.3.1. Agricultura.....	68
4.3.2. Ganadería.....	68
4.3.3. Servicios.....	68
4.4. Aspectos generales de la unión de ejidos.....	68
4.5. Actividades económicas y servicios de la unión de ejidos.....	70

CAPITULO V. ANALISIS DE UNA EXPERIENCIA ORGANICA.....	92
CONCLUSIONES.....	106
APENDICE.....	110
LITERATURA CITADA.....	115

INTRODUCCIÓN

Frente a la adopción del modelo económico neoliberal los efectos en la actividad agropecuaria, se observan en la profundización de la grave crisis por que esta atraviesa, así como en las modificaciones a nuestra legislación rural, el retiro del Estado, entre otros efectos que cierran una nueva etapa del desarrollo agrícola mexicano en un nuevo entorno de la economía y donde la población rural dependiente ya no es de la añeja intervención Estatal en el ejido; sin embargo han surgido nuevas modalidades de organización de los productores como las Empresas Comercializadoras Campesinas (E.C.C.), donde los hombres y las mujeres del campo son los que deben decidir sobre el proceso productivo y donde el Estado asume el papel de promotor, concertador y solidario de las relaciones entre los sectores sociales, ya que dicha relación no puede seguir siendo de suma cero (uno gana lo que otro pierde), sino de suma positiva gracias a concertaciones, asociaciones, alianzas estratégicas, donde todos ganen a partir del logro de un interés común.

En el campo, ya no se trata simplemente de vender lo producido; ahora hay que producir lo que se puede vender. Ya no se puede luchar por un precio justo a partir de la suma de los costos de producción, sino hay que aprender a tomar el precio de mercado, luchar por reducir los costos relativos aumentando productividad y calidad. Es aquí donde entra el papel y desempeño de las organizaciones de productores en la gestión y promoción de dichos servicios; es por ello que los campesinos se están organizando en diversas figuras jurídicas de organización que se encuentran dentro de nuestro marco legal agrario.

En esta experiencia se analiza la situación que actualmente atraviesa la sociedad de producción rural de responsabilidad ilimitada (SPR de R.I), denominada Unión de Ejidos (U.E)16 de Abril localizada en el Ejido Charco de

Pantoja, Mpio. de Valle de Santiago Gto y Productores de San Pedro Piedra Gorda del municipio de Cd. Manuel Doblado del mismo Estado, en donde se realizó una investigación participativa entre los meses de Julio a Noviembre de 1997 correspondientes al denominado semestre de campo que deben cursar los alumnos de la carrera de Ingeniero Agrónomo en Desarrollo Rural, a través de la cual se pudo conocer a grosso modo el funcionamiento y operación de dicha organización ya que durante este lapso de tiempo, se formó parte del cuerpo técnico de la organización y de esta manera se pudo conocer la visión que tienen los productores y técnicos de la organización.

El presente trabajo está conformado por cinco capítulos. En el primero se aborda el tema del " Campo Mexicano en los 90' S", donde se analiza el origen de la crisis agropecuaria desde el periodo de 1940 hasta la actualidad, así como las principales causas y efectos de ésta en el campo, el papel del Estado con la implementación del modelo económico neoliberal, y por último, la situación actual de producción de granos básicos (maíz, trigo, sorgo y cebada) y la política gubernamental derivada de la incorporación de estos en la agenda de negociación del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

En el segundo capítulo se exponen los principales aspectos teóricos de la llamada economía campesina y del desarrollo rural como la vía principal en la promoción de la organización para la producción; se profundiza en el conocimiento de la unidad campesina y los medios de producción que utilizan para su subsistencia; las principales características de la unidad económica campesina; las estrategias en la reactivación e incorporación de la agricultura tradicional al desarrollo nacional, con sus conceptos de autosuficiencia, integración productiva y diversidad geográfica; la situación actual de las organizaciones de productores y la economía campesina en la actual crisis y por último, se habla sobre la tipología en que se ubican estas unidades de producción.

En un tercer capítulo se analizan los procesos y transformaciones que han sufrido la organización de productores durante las últimas dos décadas, así como los cambios que ha experimentado el campo mexicano con el surgimiento de movimientos campesinos y organizaciones; las organizaciones campesinas frente a los cambios de las políticas en el sector rural con una visión de conjunto, partiendo de analizar la tendencia general durante la década de los 80 'S y la primera mitad de los 90'S donde el movimiento campesino se orientó hacia la lucha económica productiva, mediante la creación de nuevas modalidades de organización como la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (ANEC), que surgió a raíz de las crecientes importaciones y las movilizaciones campesinas por los precios de los granos. También se analizan las características de las empresas integradoras, los servicios que prestan a las empresas asociadas, la personalidad jurídica de éstas, así como algunos casos de éxito.

En cuanto a los efectos de la reforma agrícola en la organización de productores, se analizan los cambios en lo que respecta a la reestructuración del crédito rural, la privatización de empresas productoras de insumos (PRONASE y FERTIMEX), la eliminación de subsidios por la vía de créditos e insumos la supresión de los precios de garantía, el retiro de la CONASUPO (Comisión Nacional de Subsistencias Populares) y de otras empresas estatales responsables de actividades de regulación, la eliminación de los permisos de importación junto con la disminución de aranceles y finalmente, la creación del PROCAMPO (Programa de Apoyos Directos al Campo).

Se revisan las experiencias y los retos a los que se enfrentan las organizaciones campesinas de la COMAGRO (Comercializadora Agropecuaria de Occidente), Convergencia Regional Campesina "Zanzekan Tinemi", y la Organización Campesina Independiente de Jalisco, A.C. (OCIJ); donde el nuevo movimiento campesino es una respuesta a la implementación de la reforma neoliberal.

El capítulo cuarto comprende el diagnóstico de la empresa estudiada: que contiene una descripción general del área de influencia, sus aspectos socioeconómicos y las actividades que realiza.

Posteriormente se analizan aspectos productivos generales, actividades económicas y servicios, la producción agrícola y las características de ésta, el abastecimiento de insumos, la comercialización de los productos agrícolas, el crédito para las actividades de los socios, el desarrollo tecnológico y asistencia técnica y, por último, se habla de los aspectos organizativos y administrativos de la organización, así como de la problemática a la que se enfrenta.

En el último capítulo se analiza la viabilidad de las empresas comercializadoras campesinas en general, partiendo de la experiencia de trabajo en la Unión de Ejidos (U.E) 16 de Abril y Productores de San Pedro Piedra Gorda. Se analizan algunas de las ventajas y desventajas que se pudieron detectar dentro de cada una de estas organizaciones.

Los objetivos de esta investigación son analizar una experiencia de empresas comercializadoras campesinas específicamente, el caso de la Unión de Ejidos 16 de Abril, con el fin de proponer alternativas de solución a su problemática, así como determinar la viabilidad de las empresas comercializadoras campesinas en un contexto de economía globalizada y un sector agropecuario en crisis y por último, identificar los aspectos que favorecen la reproducción exitosa de esta experiencia.

CAPITULO I

EL CAMPO MEXICANO EN LOS 90'S

1. 1. - La globalización y el neoliberalismo en la agricultura.

La llamada globalización de la economía implica alcanzar altos niveles de concentración del capital así como la internacionalización en la producción y de los mercados, conformando una estructura económica mundial altamente jerarquizada y excluyente dónde las empresas transnacionales están reorganizando a la economía internacional en función de sus intereses, disputándose la supremacía y permanencia de estas en el mercado.

La globalización ha afectado la producción agrícola mundial al favorecer la especialización productiva de los países para aprovechar las llamadas "ventajas comparativas" a costa de perder su autonomía alimentaria y permitir una creciente dependencia externa de alimentos.

La agricultura orientada a la exportación, ha creado una producción agropecuaria encaminada hacia la oferta de alimentos en el mercado internacional, lo que ha generado el desplome de la oferta local de alimentos, afectando directamente a los pequeños productores, ya que el Estado abandona la promoción de políticas agrícolas tendientes a la soberanía alimentaria.

El instrumento que favorece la globalización es la aplicación del modelo económico neoliberal, el cual determina una intervención limitada del Estado en el terreno económico, a fin de lograr el fortalecimiento del libre mercado como mecanismo imparcial para asignar adecuadamente los factores de la producción en las actividades económicas.

Para lograr el principal objetivo del neoliberalismo, que es el establecimiento de una economía de libre mercado, se favorece el adelgazamiento estatal, se liberaliza la mano de obra y la tierra, a fin de que estos factores de la producción concurren al mercado y se valoricen de acuerdo al libre juego de la oferta y la demanda.

El planteamiento neoliberal supone cambios en las economías locales al transitar de un modelo de desarrollo centrado en el crecimiento de la demanda interna a una economía abierta regulada por el mercado. (Romero,1996;7-10)

La aplicación de las políticas neoliberales, ha tenido efectos, en la agricultura mexicana, siendo los principales el retiro del Estado en la promoción de las actividades productivas, así como profundas reformas al marco legal agrario. El retiro del Estado, significó una caída de la inversión pública federal, ya que ésta registró una contracción del 16% del total de la inversión para los años ochenta, 7% para mediados de los años noventa, así como el cierre de instituciones (INMECAFE, ALBAMEX, FERTIMEX, CONASUPO, AZUCAR S.A, etc) que apoyaban a los productores rurales. En materia de financiamiento se observa una contracción del crédito gubernamental aportado por el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), que registra un retroceso durante los últimos 10 años al disminuir su cobertura crediticia. (Romero,1996;11-12)

Además de la reducción de los precios reales de todos los productos agropecuarios, una apertura comercial indiscriminada adoptada a mediados de la década pasada, favoreció la subordinación alimentaria mexicana frente a las grandes empresas estadounidenses, como lo muestra la balanza comercial, ya que a partir de 1988 ha experimentado saldos negativos en varios millones de dólares. La descapitalización y el estancamiento productivo, han profundizado las añejas desigualdades existentes en el campo en materia económica y social. Además de que se acentuaron las desigualdades en el agro, ya que en el mismo se concentran alrededor de 70% del total de los mexicanos que viven en condiciones de extrema pobreza lo que, genera graves problemas de

miseria, desnutrición, desempleo y migración, que provocan a su vez delicados problemas de inseguridad política y social, así como la pérdida de la autosuficiencia alimentaria.

Las reformas constitucionales trajeron consigo la liberalización de tierras y aguas a través de las reformas al Artículo 27 Constitucional, así como la cancelación del reparto agrario y el surgimiento de nuevas organizaciones clasistas de productores como el BARZÓN, para defenderse de los efectos de las carteras vencidas. La implementación de nuevos instrumentos de políticas agrícolas y agrarias (como respuesta a la grave crisis), como lo es el programa PROCAMPO (programa de apoyos directos al campo) solo se plantea como un paliativo a la supresión o disminución de los precios de garantía. (Link,1997;48-49)

1. 2. - El origen de la crisis agropecuaria.

Para Luis Gómez Oliver, la crisis del sector agropecuario mexicano tiene sus orígenes desde la década de los 40'S donde se inició un sesgo antiagrícola, netamente urbano derivado de la revolución verde. En este período (1940-1958), se identifica una primera fase de auge agrícola, durante la cual la agricultura creció en forma irregular, pero alcanzando una tasa promedio casi semejante a la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto. En 1940, la agricultura representaba el 19% del Producto Interno Bruto Nacional; en 1958 había bajado al 17%. (Gómez Oliver,1996;37)

De 1940 a 1958 el producto sectorial creció a una tasa media anual de 5.8%; en particular el subsector agrícola progresó a una tasa de casi 7% anual, muy superior al crecimiento de la población.

Este acelerado crecimiento se explica fundamentalmente por 2 factores:

1.- La Reforma Agraria que rompió los estrangulamientos monopólicos y permitió el crecimiento acelerado de la inversión en la agricultura, hasta entonces bloqueada por el monopolio en la propiedad de la tierra.

2.- La inversión pública, sobre todo en las obras de irrigación, que permitió la incorporación de recursos naturales e incrementó la productividad y versatilidad de las tierras agrícolas.

El primer factor aportó la base social y de organización de los recursos productivos. El segundo mejoró la base natural y favoreció el desarrollo tecnológico.

En 1958 se inicia el periodo identificado como “desarrollo estabilizador” correspondiendo a una estrategia de muy definida orientación hacia industrializar el país mediante la sustitución de importaciones. El principal factor que explica el lento crecimiento del producto agropecuario después de 1958, radica en el comportamiento de la inversión privada, ya que ésta, en general, seguía el comportamiento de los precios relativos y tuvo, por tanto, un largo estancamiento provocando la descapitalización del sector agrícola a pesar del acelerado crecimiento de inversión pública y de los subsidios.

Para el año de 1973, el país sufre los efectos de una crisis internacional del petróleo y de la respuesta expansionista de la política económica del país a la recesión mundial, las cuales rompieron la disciplina fiscal y la estabilidad de precios. El déficit fiscal provocó el aumento de la demanda agregada y un déficit creciente en la cuenta corriente. Los efectos que trajo en la agricultura fueron, que las importaciones agrícolas rompieron largamente todos los récords precedentes.

La relación entre el déficit de la cuenta corriente en la balanza de pagos y el valor de las exportaciones de bienes y servicios, pasó del 25% en 1972 al 31% en 1973, 48% en 1974 y 67% en 1975. Si bien la economía nacional continuó creciendo a tasas elevadas durante la crisis internacional de 1973-1974, este fue un proceso de corto plazo; la creciente desconfianza en la capacidad de sostener el tipo de cambio nominal provocó la salida de capitales, y la devaluación de Agosto de 1976 que llegó al 80% en Diciembre de ese año. En 1977 la economía nacional se encontraba en crecimiento pero con inflación. (Gómez Oliver, 1996;49)

En el periodo de 1978-1981 se da un auge petrolero después de una etapa de estancamiento con inflación, que culminó con la devaluación del peso, y donde la bonanza derivada de la riqueza petrolera permitió nuevamente amplios márgenes para las políticas gubernamentales.

La crisis de 1982, provocó serias desigualdades en el país, ya que importaba más de lo que exportaba, se invertía más de lo que se ahorraba, el gobierno podía gastar más de lo que captaba y la sociedad podía consumir más de lo que producía.

En 1982 y 1983, por primera vez desde la crisis de los treinta, el producto interno disminuyó en términos reales, a pesar de la recuperación lograda después de 1980. La crisis el proceso de ajuste y el shock petrolero implicaron que la tasa de crecimiento del PIB que para el decenio de los ochentas llegara solamente al 1.3% anual. (Gómez Oliver,1996;50)

A partir de 1985 se profundizó la crisis que actualmente afecta a nuestro país y a todos los sectores del campo. La producción de los principales cultivos cayó en un -1.59% anual de 1985 a 1995. La correspondiente a tierras de riego cayó -0.53%, mientras que la de temporal decreció un -2.68% anual, la producción ganadera un -1.30% anual, de 1985 a 1991 y la forestal decrecieron en un -3.68%. Esta crisis, profundizada por la aplicación de la política neoliberal por el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari, afectó la rentabilidad de los productores, tanto de los campesinos como de los empresarios orientados al mercado interno, ya que de los 10 principales cultivos que representan el 42% del valor de la agricultura y ocupan el 72% de la superficie agrícola del país, perdieron entre 1981 y 1994, el 49% de su valor respecto a los precios de las materias primas que tiene que pagar el sector de tal manera que los productores de maíz tenían que producir en 1994 el doble que en 1981 para obtener el mismo ingreso ". (Calva,1996;20)

La caída de los ingresos, generó la descapitalización en la tecnificación: la regresión tecnológica representada en la caída en el número de tractores fue de 225 mil en 1984 a 165 mil en 1994. (Calva,1996;17)

Ante las adversas condiciones de rentabilidad, los productores cayeron en un proceso viciado de endeudamiento sin salida visible, que trajo consigo un incremento de la cartera vencida del sector agropecuario de 11,68.50 millones de pesos en 1988 a 11,197.37 millones de pesos en 1995. (Calva,1996;20)

Para el gobierno actual, los procesos internos (prolongada sequía en 1995, devaluación de 1994, reducción de los recursos del Estado) y externos (la entrada de China al mercado como comprador de cereales y la sequía que ha afectado a los principales productores de granos como Estados Unidos) han provocado que la actual crisis alimentaria sea de carácter estructural y que la política impulsada por el gobierno ahonde y profundice el déficit alimentario que padecemos.

La crisis agrícola en el periodo reciente, iniciada en 1985 y que afectaba esencialmente a los productores del campo, se ha convertido en 1996 en una crisis alimentaria que afecta al país entero, como resultado de las políticas erróneas del actual sexenio que privilegió el pago de la deuda y el apoyo a los Bancos por encima de impulsar los sectores productivos, esencialmente el agropecuario.

En el desencadenamiento de la crisis incidieron graves factores económicos, políticos y coyunturales, donde no puede desconocerse la presencia de determinantes estructurales esenciales.

Para contrarrestar la actual crisis el nuevo gobierno amplió la estrategia del PSE (Pacto de Solidaridad Económica) con el énfasis en el freno a la salida neta de capitales, a través de la renegociación de la deuda y las reformas estructurales, para buscar la repatriación de capitales y atraer inversiones externas. El nuevo Programa; Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), tuvo cuatro elementos principales: Estabilidad ortodoxa a través de la política monetaria fiscal y cambiaria; una política de ingresos basada en controles de precios y salarios; la renegociación de la deuda externa aprovechando por primera vez el desencuentro con que era negociada en los mercados secundarios; y la profundización de reformas estructurales para

recuperar la confianza de los inversionistas y estimular la repatriación de capitales, incluyendo la apertura económica, la desregulación de los mercados, del proceso de privatización y el cambio en el rol del Estado en el desarrollo. (Calva,1996;21-22)

1.3.- Causas de la crisis agrícola.

El sesgo urbano en la política agrícola del país es, sin duda, una de las principales causas de la crisis agrícola, ya que la implementación del modelo de desarrollo estabilizador mantuvo condiciones macroeconómicas favorables al sector industrial, principalmente a través de la sobrevaluación monetaria y la política comercial proteccionista para el sector, factores que provocaron el deterioro de los precios relativos de los productos de exportación en relación con los productos no transables. (Rello,1996;33-34)

La protección relativa a la industria implicó una desprotección de los precios relativos, ya que los precios internacionales en relación con los precios de, los otros sectores; las exportaciones agropecuarias se hacían cada vez menos rentables, en cambio, las importaciones de alimentos se veían estimuladas.

El sesgo antiagrícola señalado era funcional al modelo de desarrollo vigente; según Norton citado por Gómez Oliver (1996) "...en los modelos teóricos técnicos bisectoriales de crecimiento económico, los alimentos juegan el papel de bienes-salario y, por lo tanto, se concluye que el mejor modo de estimular el empleo es mantener bajos sus precios en términos reales..." los menores precios agrícolas favorecían la estabilidad de los precios internos, evitando presiones inflacionarias vía costos y manteniendo precios relativos bajos para las materias primas y los bienes-salario, a fin de favorecer el desarrollo industrial. "...cuando los precios internos de los productos agrícolas recibían alguna atención en el pensamiento de la estrategia nacional, la preocupación era mantenerlos bajos...". (Gómez Oliver,1996;54)

No se ignoraba que esta política pudiera tener efectos negativos sobre el desarrollo agrícola. Esta política encontraba justificación en 2 ideas centrales:

1.- Que el mayor Desarrollo Industrial ha generado un efecto de arrastre capaz de estimular el crecimiento de la agricultura y de los demás sectores económicos.

2.- Que los efectos negativos de la política de precios sobre la agricultura podrían ser compensados a través de apoyos a la producción que significaron menores costos unitarios; si la agricultura no podía ser estimulada por mayores precios, podría serlo a través de menores costos. (Gómez Oliver, 1996;42-43)

Otra causa fundamental, de la actual crisis agrícola, es la existencia de una agricultura dual, es decir, la polarización de productores agrícolas, como resultado de la ejecución de una política sectorial compensatoria que provocó que se combinara la política sectorial en contra del pequeño productor. (Rello, 1986;32)

El enorme grado de polarización de la agricultura puede explicarse a través de la concentración del producto por predio. En 1950, la mitad de los predios agrícolas del país con menor producción sólo participaban con 6% del producto agrícola; para 1960, el porcentaje del producto agrícola que correspondió a esa mitad de predios fue de sólo 4% y en 1970 al 2%, es decir, 50% de las explotaciones agrícolas del país sólo producían el 2% del total del producto agrícola. (Rello, 1986;34)

La política de polarización no sólo mantuvo la polarización existente en el sector agropecuario, sino que se acentuó favoreciendo a los agricultores en proporción a su grado de privilegio, puesto que quienes hacían mayor uso de la infraestructura y la tecnología, o recibían más crédito, se beneficiaban en una proporción mayor del subsidio; entre más atrasados eran los pequeños productores, menos subsidio recibían. Esta política tiene un fuerte sesgo que afecta el desarrollo de pequeños productores y campesinos. (Gómez Oliver, 1996;44-45)

La política compensatoria se enfrentó a limitantes tales como las distorsiones introducidas en los precios relativos a través de los subsidios que provocaron el desarrollo de un patrón tecnológico, que utilizaba recursos escasos y costosos para el país en una forma más liberal que la que correspondería a su disponibilidad y su costo real, viéndose reflejados en los precios relativos. Esto fue particularmente grave en la utilización de riego subsidiado, donde se generalizaron técnicas de irrigación que utilizaban elevados coeficientes de agua con bajos costos de infraestructura propia y de operación a nivel pérdida. (Rello,1986;42)

El mismo efecto distorsionado se presentó en el uso de la maquinaria agrícola, los fertilizantes y otros insumos. El carácter polarizado de la política compensatoria y la concentración de los estímulos a la tecnificación agrícola en un grupo relativamente reducido de productores, provocaron la presencia de rendimientos decrecientes anticipados, ya que el uso de estos medios de producción se presentaban reiteradamente en la misma fracción de la agricultura.

Las cadenas de comercialización se desarrollaron sin una sana competencia, mientras se multiplicaban regulaciones tendientes a controlar los márgenes de comercialización y favorecer principios de equidad. Esto también terminó por crear una fronda de controles ineficientes y de enorme costo económico y social. (Rello,1986;38)

La política compensatoria fue ineficaz para favorecer el desarrollo eficiente de la agricultura empresarial, y al mismo tiempo, fue altamente perjudicial para los campesinos. (Gómez Oliver,1996;27)

1. 4.- Los efectos de la apertura comercial en el agro.

La apertura comercial posibilita la implementación de esquemas de libre mercado, en donde el mercado interno estaba protegido por el Estado y la regulación de las inversiones extranjeras tenía que ser muy rigurosas, ya que éstas solían buscar instalarse en el país atraídas por los beneficios de la

protección a la producción interna. La apertura de la competencia internacional, conjuntamente con la contracción del mercado interno provocada por la crisis y el ajuste, permiten orientar la inversión extranjera hacia la producción de exportaciones, complementando los escasos recursos de inversión y aumentando la producción de bienes exportables. (Gómez Oliver,1996;55)

La apertura favorece la modernización del Estado y la desregulación la supresión de las restricciones cuantitativas y de las barreras no arancelarias, evitando el aislamiento respecto a los precios internacionales y al mismo tiempo, elimina el alto grado de discrecionalidad administrativa generando reglas más claras y transparentes; la reducción de la dispersión arancelaria hacia una estructura más simple, de pocos tramos, disminuye los problemas y costos administrativos, es más transparente y es más fácil de fiscalizar, también se reducen las irregularidades administrativas en la clasificación de los distintos bienes importados. Además, entre más general y homogénea es la tarifa, resulta más fácil evitar presiones de diferentes grupos y sectores por tarifas diferenciales y exenciones.

En 1986 se firmó la entrada de México al GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles) y en los años siguientes los cambios en la política comercial fueron muy significativos, la cobertura de los permisos de importación sobre la producción se redujo de 92.2%, en junio de 1985, a menos de 18% a fines de 1990, y se eliminaron los precios oficiales de importación que reforzaba la política arancelaria. (Gómez Oliver,1996;57-58)

La apertura de la economía generó una ampliación en la oferta, menos precios y mayor competencia permitiendo disminuir las condiciones oligopólicas y las influencias de grupos de presión organizados dentro de la producción para el mercado interno.

La apertura comercial es indispensable para alcanzar la competitividad internacional en la producción de exportaciones y permitir el acceso a materias primas y bienes de capital a precios internacionales, haciendo desaparecer barreras y protecciones que los encarecían; los contactos amplios en el exterior

pueden estimular fuertemente las actividades empresariales, sobre todo en este periodo de transición a través de nuevos bienes, nuevas tecnologías, nuevos procesos productivos y nuevos mercados que pueden elevar la trayectoria de crecimiento de la economía.

La liberación económica tiene un importante efecto positivo en la batalla contra la inflación al ampliar la disponibilidad de bienes, y en el nivel general de los precios es también esencial para mantener la competitividad internacional sin presiones sobre el tipo de cambio.

La estrategia de la apertura económica es producto de la necesidad de acelerar la incorporación del desarrollo tecnológico en el país. La integración en una cadena de mercados internacionales implica una fuerte exigencia de adecuación técnica y posibilita el ingreso acelerado de conocimientos tecnológicos. El ritmo de desarrollo de tecnología en los países industriales es más rápido que las posibilidades de incorporar a los países en vías de desarrollo. Si el progreso técnico de un país depende solamente de la absorción tecnológica incorporada en productos substitutivos de importaciones, su rezago relativo aumentara cada vez más. Ante políticas como ésta, el Estado tuvo que cambiar su papel. (Gómez Oliver, 1996;59)

La redefinición del papel del Estado en el desarrollo nacional; el carácter de sus intervenciones, el proceso de desregulación, la desincorporación de empresas publicas y el rol del Estado en la atención a la pobreza y a la búsqueda de mayor equidad, son parte de los objetivos del redimensionamiento del Estado Nacional.

El proceso de privatización de empresas estatales se dio debido a la crisis y el drástico cambio provocado en las finanzas públicas, ya que cancelaron categóricamente las posibilidades de continuar una estrategia de desarrollo con gran participación estatal en las actividades productivas. Se hizo evidente la posibilidad de mantener el nivel irracional de subsidio a través de las empresas estatales; el deterioro de las finanzas gubernamentales impidió

generar nuevas inversiones necesarias e incluso, de muchas empresas del sector público en forma medianamente eficiente.

Las razones que fundamentaron el proceso de privatización fueron: la reducción del gasto fiscal por contribuciones a empresas deficitarias, el incremento de los ingresos fiscales, por lo menos en el corto plazo; permitiendo aliviar presiones de cajas, mayor aliento a la inversión privada ante la incapacidad financiera del Estado para asegurar nuevas inyecciones de capitales; y la liberación de los recursos públicos para utilizarlos en la atención a el enorme deterioro de las condiciones de vida de la población más pobre a la formación de capital humano, al desarrollo de infraestructura física y de desarrollo social. (Gómez Oliver,1996;18)

Los efectos de la crisis agropecuaria en México se reflejan en una baja en la producción y los ingresos, por tanto, es de advertir que la brecha que se observa entre el crecimiento de la demanda y el de la producción ésta siendo menor y, seguramente, será menor debido a la crisis agrícola, con lo cual la propia demanda de alimentos ha de disminuir, sin embargo se aprecia que si la economía mexicana sigue creciendo, estas tendencias se acercarán a este tipo de crecimiento dispar entre incremento de demanda e incremento de la producción.

Como consecuencia de la baja en la producción, en los ingresos se observa un decrecimiento en las tasas de autosuficiencia alimentaria. Las tasas de autosuficiencia alimentaria del periodo de 1961-2010, que consisten en relacionar las importaciones proyectadas con la capacidad interna de producir alimentos, señalan para México los ritmos de autosuficiencia en la mayor parte de los productos básicos incluida la carne, por tanto, aumentará el crecimiento de las importaciones totales como medios para satisfacer la propia demanda interna. (Rello,1997;5-8)

Cálculos que hace la FAO proyectados para el año 2000, indican que nuestro país no podrá producir los alimentos suficientes para cubrir sus

necesidades internas, y será necesario hacer uso creciente de importaciones en el mercado mundial. (Rello,1997;6)

Según estos modelos de equilibrio general, se observa una insuficiencia en la producción de alimentos y de materias primas así como un incremento de las importaciones, algunos por productos de exportaciones agropecuarias, pero insuficientes para cubrir el aumento de las importaciones medidas en dólares en este caso, y sobre todo, un decremento del empleo rural que es lo mas grave.

La crisis agrícola de México se ubica en una fase de incapacidad nacional de producir alimentos, muy probablemente con un incremento de la importación de alimentos, de los desajustes de la propia balanza sectorial; desajuste que dependerá, en parte, de qué tan capaces seamos de producir rápidamente exportaciones para el mercado internacional. (Rello,1997;7)

Frente a esta crisis el gobierno implementó una política gubernamental al campo que se apoya en los siguientes ejes:

- La separación de los programas que se orientan a propiciar el avance productivo de aquéllos que se dirijan a combatir la pobreza de la sociedad rural.
- Lo que haga el gobierno en favor del desarrollo rural será lo adecuado en el contexto de una economía mercantil y abierta.
- La actuación habrá de inscribirse en lo que fue una de las más reiteradas propuestas de la campaña presidencial priísta: configurar un nuevo federalismo, que permita descentralizar los gobiernos estatales y municipales, los recursos y las atribuciones para actuar conforme a realidades regionales, tanto económicas como culturales. De este eje se erigen los diez puntos de lo que hará su gobierno: mantendrá el PROCAMPO; desarrollará infraestructura; concluirá el PROCEDE (Programa de Certificación y Titulación de Solares Urbanos); promoverá la difusión de tecnologías; reorientará la capacitación; reestructurará el sistema financiero; impulsará los servicios de comercialización; velará por el medio

ambiente y hará una reforma institucional para abrir dependencias a la participación de productores; el combate a la pobreza es el último punto. (Knochenhauer,1994;48)

Faltan empresas que llenen el vacío que dejó CONASUPO (Comisión Nacional de Subsistencias Populares) al retirarse de la comercialización. Otras esferas de actividades que deben desarrollarse en el medio rural van desde los pequeños talleres de reparación hasta industrias de transformación y empresas turísticas, pasando por la venta de la asistencia técnica y de la capacitación de la fuerza laboral, que actualmente nada tiene que ver con las habilidades y destrezas que requieren las ocupaciones distintas a las primarias. El desarrollo de actividades distintas a las primarias en el medio rural no bastará para absorber productivamente al campesinado que sea desplazado de las tierras que lleguen a incorporarse a unidades modernas.

El desempleo rural seguirá siendo un problema irresuelto y quizá agravado en el futuro previsible, no solamente amenaza al tipo de productores al que nos hemos referido en este comentario, además de ellos, existen unos 16 millones de adultos sin tierras. (Knochenhauer,1994;48-49)

En los últimos años la economía agropecuaria no ha crecido por arriba de la tasa demográfica rural; y los procesos de apertura de los mercados y el cambio del modelo de desarrollo económico. (Knochenhauer,1994;50)

1.5.- El papel del Estado.

El Estado ya no es el protagonista y la población rural la dependiente; ahora son los hombres y las mujeres del campo los que deben decidir, y el Estado debe ser promotor, concertador y solidario de las relaciones entre sectores sociales y entre éstos y el Estado, ya que no pueden seguir siendo de suma cero (uno gana lo que otro pierde) sino de suma positiva gracias a concentraciones, asociaciones y alianzas estratégicas donde todos ganen a partir del logro de un interés común.

Ya no se trata simplemente de vender lo producido, ahora hay que producir lo que tiene venta. Ya no se puede luchar por un precio justo a partir de la suma de los costos de producción, sino hay que aprender a tomar el precio del mercado y luchar por reducir los costos relativos aumentando productividad y calidad.

Ya no se puede seguir confundiendo cuándo un peso funciona como capital (que implica riesgo y va contra las ganancias), cuándo es crédito (que tiene un costo como cualquier insumo) y cuándo es ingreso (que sirve para el sostenimiento de la familia). La productividad y la rentabilidad dependen, en buena medida de ello.

La organización de productores, sobre la base de una nueva realidad nacional y mundial, traspasa a la organización exclusivamente social y se convierte en una forma de asociación más articulada en la unión de los esfuerzos de trabajo que se complementan, en común una amplia solidaridad hacia todos los sectores de la actividad productiva. Los retos de la política gubernamental son:

- El incremento de la producción y productividad agropecuaria.
- La promoción de unidades económicas en el medio rural que, sin ser agropecuarias, generan empleo e ingreso permanente.
- El bienestar del productor y las comunidades rurales.
- La autonomía de los productores rurales propone que la reforma del agro asuma a los propios productores en su heterogeneidad cultural, productiva y regionalizada como sujetos de cambio.
- Se requiere de un sistema integral regionalizado y discrecional en el que se consideren la educación, la capacitación, la investigación en ciencia y tecnología, así como el extensionismo donde la asistencia y la asesoría técnica, formen parte del desarrollo de los recursos humanos de esa región, reteniendo en el ámbito rural la experiencia, la enseñanza y la capacitación en sus procesos educativos.

- Las organizaciones campesinas requieren de capacitación, pero con el enfoque empresarial tanto en lo administrativo como en lo técnico, con lo cual se contribuirá a lograr un cambio de mentalidad y de actitud entre los productores rurales.
- La capacitación de los productores se deberá dirigir hacia nuevos esquemas de comercialización y mercadotecnia; al uso de tecnologías de punta y hacia la transformación de los procesos productivos agropecuarios para elevar su competitividad; aumentar valor agregado a los productos primarios, y con ello obtener ingresos relativos superiores a los que tradicionalmente han alcanzado.
- La transferencia de tecnología habrá de realizarse bajo concepciones sistemáticas que tomen en cuenta el subsistema natural específico, el sociocultural, el tecnológico vigente, el de la infraestructura y el institucional, así como el de mercado.
- La reforma institucional permitirá transitar de un esquema de paternalismo a la corresponsabilidad que rompa con las viejas prácticas de tutelaje y peticionismo, y en vez de ello, se realicen acciones concertadas a través de pactos o convenios entre organizaciones campesinas e instituciones.
- Diferentes formas de asociación que sólo son posibles con la autonomía del productor. La asociación social es la asociación de productores con empresarios privados, organizaciones, institutos técnicos, despachos de asesoría especializados, centros de investigación, empresas industriales y comerciales, entre otras por asociarse ramas de producción, permite ser más eficaz en el diagnóstico y en las propuestas de reactivación económica de las cadenas productivas a partir de las condicionantes actuales del mercado final. (Knochenhauer, 1994; 49-52)

1.6. La producción de granos básicos

La aplicación de la política gubernamental y la incorporación de los granos básicos: maíz, frijol, arroz, sorgo, soya y cebada en la agenda de negociación del TLCAN, fue uno de los temas más controvertidos puesto que se preveía un impacto negativo en los terrenos económico, político, social y ambiental, debido a la importancia estratégica de la producción de granos básicos en México y a la profunda e insalvable asimetría entre nuestra agricultura de granos y la de los Estados Unidos y Canadá, por lo que era necesario excluirla y protegerla de los acuerdos de liberalización comercial, o por lo menos dejar fuera del Tratado el maíz y el frijol. (RMALC,1997;97)

Lo anterior ha afectado principalmente a los productores de granos básicos. Como respuesta a ello, la mayoría de las organizaciones campesinas, franjas importantes de la sociedad civil, así como numerosas universidades y centros de investigación, cuestionaron y se opusieron a la posición del gobierno mexicano y de sus contrapartes, de incorporar los granos básicos en la negociación y acordar la eliminación total de aranceles en un plazo no mayor de 15 años. Este acuerdo significó la continuación del desmantelamiento de la producción nacional de granos básicos, la expulsión de pequeños y medianos productores y un aumento en la dependencia alimentaria. (RMALC,1997;92)

Los supuestos del acuerdo en cuanto a granos, fueron: la existencia de una sobreproducción estructural de granos en los países agroexportadores y la caída tendencial de los precios internacionales; un escenario económico de estabilidad y crecimiento en México; la inversión privada en el sector moderno y competitivo de la agricultura sería el motor del desarrollo agrícola y promovería la reconversión productiva; el TLCAN garantizaba una transición gradual para los sectores productivos perdedores. (RMALC,1997;92)

Debido a la política de apertura unilateral, indiscriminada y acelerada; y a la concepción de que era más barato y eficiente importar los granos, oleaginosas y alimentos procesados; y el consiguiente abandono de la política de fomento acelerado a las importaciones agropecuarias mas que proporcional

al de las exportaciones se generó, no solo un aumento en el déficit de la balanza comercial total, sino que desarticuló la producción y el empleo rural.

El problema del déficit de la balanza comercial agropecuaria no sólo sería tal para los economistas neoliberales, si no hubiera habido una devaluación que encareció de golpe las importaciones en más del 50% y si hubiera suficientes divisas para pagar dichas importaciones caras. (Suárez,1997;60)

El proceso de desregulación en la producción de granos se inicia con la eliminación de precios de garantía en la mayoría de los granos básicos (a excepción de maíz y frijol) y el retiro de CONASUPO, como comprador, importador y distribuidor de la mayoría de los granos sujetos a precios de garantía, y se complementa con los reglamentos que modifican la importación y establecimiento de aranceles para importación. (Hernández,1997;82)

Así "...entre diciembre de 1988 y diciembre de 1989 desaparecieron los precios de garantía y se fijó un arancel de 0% para el sorgo, soya y demás oleaginosas; en el caso del arroz se estableció un arancel de 10 y 15% dependiendo de su grado de industrialización. La cebada y el trigo mantuvieron el requisito de permiso previo, sin precio de garantía, únicamente el maíz y el frijol, por su importancia económica y social, siguieron sujetos a precios de garantía y permiso previo de importación".(Hernández,1997;82)

Así mismo se consideraba que la participación del Estado influía negativamente en la creación de infraestructura para el acopio ya que "...en un mercado eficiente los precios tienden a subir gradualmente después de cada cosecha. Bajo el esquema de precios de garantía, el almacenamiento privado no resulta rentable, pues CONASUPO absorbía o absorbe los costos y distorsiona la formación de precios. Ello impidió el establecimiento de bodegas, y estancó la creación de la infraestructura". (Hernández,1997; 82- 83)

La importancia de los productos básicos radica en: a) en el peso relativo del valor de estos productos y por la proporción de sus tierras ocupadas del total de las tierras agrícolas; b) por que integran el cuadro básico de la

producción alimentaria en cuanto en su valor energético, aceites (grasos) y de proteínas vegetales; c) por que son productos energéticos importantes para la soberanía alimentaria del país y de cualquier país, principalmente los de consumo humano directo (cereales y leguminosas), y los grasos, sin los que no se puede sobrevivir; d) por que una gran proporción de la población campesina vive de la producción de los mismos. No obstante, estos productos son los más vulnerables en la integración de México al Tratado de Libre Comercio, por la competencia de la producción de los países socios y principalmente por los intereses de Estados Unidos, como el principal productor mundial de los mismos.

La producción de los diez principales productos agrícolas en el último decenio, señala que hubo una reducción; excepto en el maíz, ya que la producción de éste, registró un crecimiento a partir de 1990, gracias a que continuó siendo favorecido por los precios de garantía, pues los negociadores mexicanos al TLCAN argumentaron que el maíz era y sigue siendo por ser un producto sensible en función de las asimetrías económicas existentes con los otros dos socios del Tratado, cuando el resto de los cultivos ya no gozaban de este beneficio, lo que provocó un incremento de los volúmenes producidos que culminó en 1993 con 18.3 millones de toneladas, cifra superior en más de 3.7 millones de toneladas a la obtenida en 1985, año de mayor producción en la década de los ochenta. (Tarrío,1994;34)

Los permisos previos de importación y los precios de garantía que aún mantenía este producto fueron eliminados en 1993. Su protección, siguiendo el sistema de tarifado, se transformó en aranceles cuota. El arancel acordado para el maíz fue de 215%, que se reduciría a partir del primero de enero de 1994 en quince etapas anuales, para quedar sin arancel en el año 2008. México se comprometió a permitir la importación libre de arancel de una cuota de 2,500,000 toneladas al año provenientes de los Estados Unidos, y 1,000 toneladas de Canadá. Esta cuota aumentaría 3% anual. El Tratado estableció que sobre la importación que exceda dicho cupo, México podrá aplicar un

arancel de acuerdo con la tasa base y la categoría de degradación. (RMALC,1997;76)

Desde 1995, y a pesar de la devaluación, el maíz sobrepasó en casi 300,000 toneladas la cuota de importación libre de arancel. Para 1996, el valor de las importaciones de maíz fue de 1,062 millones de dólares, cifra equivalente al déficit de la balanza agrícola y forestal juntas. Esto significó un aumento de 184% respecto del año anterior.

Durante 1996, el volumen de importación del maíz fue de 5,850,000 toneladas (que representó un aumento de 105% respecto a 1995 y de 145% respecto a 1994). Los datos hasta noviembre de 1996 registran que de un total de 5,448,925 toneladas importadas a esa fecha 5,288,850 fueron originarias de los Estados Unidos, 132,380 provinieron de Sudáfrica, y 27,686 de China. (Appendini,1996;36-37)

No obstante estas importaciones entraron en el país sin pagar arancel alguno aunque sobrepasaran la cuota o provinieran de países no miembros al TLCAN.

El gobierno mexicano redujo más la producción debido a la sequía y, decidió de modo unilateral aumentar el cupo de importación así como eliminar el arancel sin consultar con los productores de maíz.

En junio de 1996, la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial estimaba que la asignación efectiva de cupos de importación para 1996 sería de 6,966,681 toneladas, aunque los cupos ya autorizados eran de 8,266,000 de toneladas. De estos cupos de importación, el 46% le corresponden al sector pecuario, 20% a CONASUPO, 16% a la industria harinera, 11% a la industria almidonera y 7% a empresas comercializadoras. El Comité de Evaluación del Ejecutivo de Cuotas de Importación de Maíz, coordinado por dicha secretaría, está integrado por organizaciones de ganaderos, harineros y otros consumidores del país y por las SAGARD (Secretarías de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural), de Comercio y Fomento Industrial,

CONASUPO, ASERCA, y Almacenes Nacionales de Deposito, pero no incluye a los productores de maíz.

En septiembre y diciembre de 1996, los productores de maíz realizaron movilizaciones en los Estados de Chiapas, Michoacán, Jalisco, Guanajuato, Durango y Baja California para demandar un aumento en los precios de referencia de maíz fijados por CONASUPO y el cierre de fronteras a las importaciones. Participaron sin coordinación, y en diferentes momentos y regiones, la Confederación Nacional de Pequeños Propietarios Rurales (CNPR), la Confederación Nacional Campesina (CNC), la Unión Campesina Democrática (UCD), las Organizaciones que integran el Movimiento 10 de abril, la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas (UNORCA), Coalición de Organizaciones Democráticas Urbanas y Campesinas (CODUC), Unión Nacional de Trabajadores Agrícolas (UNTA), Unión General Obrera Campesina Popular (UGOCP), Coordinadora Nacional "Plan de Ayala" (CNPA) y el Consejo de Productores de maíz en Chiapas.

La movilización más importante se dio en Chiapas, el 9 de noviembre y fue reprimida por la policía de seguridad pública y judicial del Estado, con un saldo de 3 campesinos muertos, varios heridos y una docena de desaparecidos. El gobierno respondió a las manifestaciones de inconformidad de los productores sosteniendo que los precios de los granos están sujetos a lo que ocurra en los precios internacionales y no a definiciones nacionales.

En el año 3 del TLCAN, los diseñadores de la política decidieron desechar "la protección extraordinaria" del maíz negociada para 15 años en el Tratado, y éste llegó a su año quince. (RMALC,1997;93-94)

Como es evidente, el gobierno mexicano realizó "dumping" contra los propios productores nacionales de maíz al eliminar el arancel de las importaciones. Se considera "dumping" la acción de inundar el mercado con productos de bajo precio, causando daño a los productores. En el caso del maíz mexicano, de haberse respetado el arancel-cuota, las importaciones no hubieran competido tan deslealmente con la producción nacional de 18,169,348

toneladas y donde los productores habrían estado en condiciones más favorables para negociar un mejor precio interno.

Si esta iniciativa proviniera de los Estado Unidos, el gobierno mexicano podría levantar una demanda por “dumping”. El problema es que fue iniciativa del gobierno mexicano para favorecer a los ganaderos, a las plantas de alimentos balanceados, a industriales de harina de maíz que, como MASECA, concentran el mercado asociados con empresas trasnacionales, a las industrias de almidón, a las grandes empresas comercializadoras nacionales y transnacionales. Las importaciones permitidas alentadas por el gobierno mexicano no solo redujeron artificialmente el precio del grano en el mercado nacional, sino que apoyaron importantes negocios financieros. (RMALC,1997;96)

En cuanto a volumen, la importación de granos en promedio en los tres años del TLCAN ascendió a 10.1 millones de toneladas, lo que significa un incremento de 21.6% respecto a las importaciones del periodo previo al TLCAN (1989-1993) y de 62.9% respecto al promedio anual del periodo 1986-1989. En 1996 se realizaron importaciones sin precedente por poco más de 12 millones de toneladas de granos básicos, de los cuales casi 6 millones eran de maíz. (RMALC,1997;95)

Respecto al valor, el promedio de las importaciones en los primeros tres años del tratado ascendió a 1,990 millones de dólares, lo que representa un aumento de 45.5% con relación al valor promedio de las importaciones del periodo anterior al TLCAN (1989-1993) y de 119.1% respecto al valor promedio del periodo 1985-1989. Para 1996, el valor de las importaciones de granos básicos ascendió a 3,650 millones de dólares, de los cuales más de 1,000 millones fueron de maíz.

Los hechos anteriores muestran el claro aumento de la dependencia alimentaria de nuestro país, el desaliento de la agricultura campesina y el incumplimiento de la promesa de abaratar el abasto de alimentos a partir de las importaciones.

Mientras el valor total de las exportaciones de legumbres, hortalizas frescas, café y jitomate ascendió a 1,952 millones de dólares en 1996, el valor de las importaciones de granos básicos se elevó a 3,650 millones de dólares.

Lo anterior significa que las agroexportaciones no pagan la importación de los alimentos. Ni estamos teniendo superávit en la balanza agropecuaria, ni estamos importando más barato los alimentos; todo al mismo tiempo que el país aumenta su deuda externa con los Estados Unidos, dado que casi 50% (1,500 millones de dólares) de las importaciones en 1996, se realizaron con créditos garantizados por la Commodity Credit Corporation (CCC). (RMALC,1997;95)

Las importaciones de maíz sin precedente realizadas en 1996 (año tres del TLCAN) son 160% mayores a la cuota de importación libre de arancel que regirá en el año último de vigencia del Tratado (2007). Estos hechos incumplen lo acordado y lo prometido. No hay tal protección a la agricultura maicera; no hay transición gradual. En tres años, y no en 15, existe ya una liberalización total. (RMALC,1997;95-96)

A partir del segundo semestre de 1996 se observó una abrupta caída de los precios internacionales, que evidenció lo que no quisieron ver los economistas neoliberales del gobierno mexicano: la volatilidad de los precios y la inestabilidad de los mercados internacionales. (RMALC,1997;96-97)

A tres años del TLCAN, prácticamente se han eliminado los subsidios indirectos a la producción de granos básicos y se sustituyeron por el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO); dicho programa se ha constituido en el principal instrumento de transferencias fiscales al campo. Además se concebía como un pago compensatorio por los subsidios que recibían los agricultores de los países socios. Sin embargo, tanto el presupuesto anunciado (11.3 miles de millones de pesos) como el compromiso de mantener el poder adquisitivo de los apoyos otorgados en pesos constantes, no han sido cumplidos. A la fecha sólo se tienen presupuestados 7.5 miles de

millones de pesos para 1997 y las cuotas por hectárea se han devaluado 45%. (RMALC,1997;97)

Sin embargo, es de esperar que la competencia desleal a que fueron sometidos productores de maíz con la entrada en vigencia del TLC y el descenso de precios de garantía según se estableció en el PROCAMPO, provoquen, a corto plazo, descenso de la producción nacional. (Steffen,1994;35)

La producción de frijol que en 1989 alcanzara la producción más baja de la década (585.9 mil toneladas), cuando hasta entonces el promedio anual había sido de 994 mil, registró una recuperación originada, sobre todo en 1990, por el Programa Emergente del frijol lanzado por la SARH, en que incluía un precio de garantía más alto y facilidades crediticias para los productores. Sin embargo, esta bonanza registró un retroceso, dado que a partir de 1991 se permitió la importación de cuantiosos volúmenes de grano subsidiado que se ofertó en el mercado a precios inferiores a los del producto nacional. Así, la producción que se había recuperado hasta llegar a 1.37 millones de toneladas en 1991, se desplomó a 119 mil toneladas en 1992. Si bien en 1993 logra alcanzar 1,09 millones de toneladas, el futuro del frijol parece ser poco promisorio puesto que en el contexto de las negociaciones del TLC, se acordó sustituir el régimen de permisos de importación por el de derechos arancelarios, dejando libres de arancel una cuota de 50 mil toneladas para EE.UU. y de 1,500 para Canadá en el primer año de vigencia del TLC, cuotas que crecerían un 3% anualmente, en los años sucesivos. (Steffen,1994;35)

En cuanto al trigo, éste se produce actualmente en cuatro regiones: noroeste, la principal zona productora, con 55%; centro, con 29%; altiplano central, 6%; y norte, 10%.

No todas las regiones son productoras aunque sean consumidoras. El trigo se obtiene en dos ciclos: otoño-invierno (O-I) y primavera-verano (P-V), lo que no supone alternancia de cultivos, trayendo como consecuencia todos los problemas ecológicos del monocultivo.

De 1982 a 1989, año en el que se configuraron los cambios en la política agraria del país, la superficie dedicada al cultivo supera el millón de ha., en cinco de los 8 años; a partir de 1989 la superficie cosechada desciende a menos de un millón de hectáreas. Existe una relación de causa y efecto entre superficie y producción ya que de acuerdo a los datos, no suponemos que la reducción de la superficie sea compensada con los rendimientos que se perciban que parecen bastante estables. La disminución de la superficie cosechada en 1993, en relación a 1989, es de aproximadamente un 24% y de un poco más de 17% en el volumen de la producción. La producción per cápita en ese tiempo ha tenido un descenso del 24%. En el ciclo otoño-invierno 92-93, la superficie sembrada de trigo descendió 13% y la producción decayó 10% en relación al ciclo otoño- invierno anterior. Los rendimientos son aceptables no obstante incurrir en costos de producción elevados tanto por los costos de la tecnología empleada como por los requerimientos de la misma, como lo sería la producción en las superficies de riego, aun así los costos de producción por tonelada en algunas regiones del país son competitivos.

En 1990, las importaciones de trigo sobre el consumo aparente, han sido de 7.9% y en 1993, de 32.2% . El trigo importado representó el 8.8% de la producción nacional en 1990 y 48.8% en 1993. (Tarrío,1994;36)

La producción de trigo ha sufrido los efectos de la política de precios, primero por un desfase entre los precios de garantía y el costo de los insumos, después la sustitución de los precios de garantía por precios concertados, entre los productores y los representantes de la industria harinera, poco favorable para los primeros. Entre 1990 y 1993, los precios reales por toneladas de trigo han descendido en un 14%. La inseguridad en los mercados y precios llevó a una sustitución de las siembras en algunas regiones productoras, por productos con precios de garantía, como el maíz, lo que va configurando un patrón de cultivos menos estable que el precedente.

El sorgo a partir de 1990, comienza un descenso al grado de representar para 1993, poco más del 50% de lo sembrado en 1990. El sorgo ha sufrido los

efectos de la apertura comercial agravada por una reducción drástica de aranceles. Hasta el 31 de diciembre de 1991 se aplicó un arancel de 10% a las importaciones de sorgo introducido a México, modificado posteriormente hasta el 31 de mayo con un arancel de 15% a partir de 1992, dentro del esquema de desgravación inmediata se incluyó el sorgo, lo que sacrificó a los productores en beneficio de la industria alimentaria animal, de los ganaderos del país y los Estados Unidos.

La disminución de la producción de sorgo es concomitante con la sustitución de los precios de garantía por precios concertados, que coinciden de manera simultánea, con precios estancados a nivel internacional. La producción del sorgo en el Bajío ha sido desplazada por el maíz en aproximadamente un 25%. La producción de sorgo es la que más ha resentido la apertura de la frontera y la disminución de la producción nacional implica recurrir a crecientes importaciones para satisfacer la demanda. (Concheiro,1994;37-38)

Parte de la problemática que enfrentan los productores de granos básicos se refleja en la: La evolución de las importaciones de básicos por la política de gobierno, ha agudizado la dependencia alimentaria, ya que los precios internacionales de los productos importados están creciendo, con lo que se agudiza la tendencia al deterioro de la balanza comercial alimentaria. De los nueve granos básicos, sólo en dos (maíz y frijol) se han presentado crecimientos significativos en la producción, en frijol se ha mantenido constante, mientras que en los restantes, se aprecia una situación de estancamiento, al grado de que la producción de soya y sorgo, enfrentan difíciles condiciones para su permanencia en la estructura de los cultivos.

La salida del mercado de la CONASUPO como comprador ilimitado de granos básicos, la eliminación de los precios de garantía y la modificación de los procesos de comercialización de maíz y frijol, han provocado graves distorsiones en los mercados, que al no brindar niveles adecuados de rentabilidad a los productores, están generando un proceso de deterioro

irreversible de la capacidad de acumulación de los productores de tipo comercial.

En los mercados de sorgo y soya, los agricultores han enfrentado grandes dificultades para mantener márgenes de ganancia acordes con el comportamiento de sus costos, ya que los grandes compradores han adaptado una estrategia de abastecimiento, en la que realicen grandes volúmenes de compras en el exterior en los periodos previos de cosecha, con lo que castigan substancialmente el precio de la producción interna, ya que los productores, al no contar con mecanismos financieros adecuados para la comercialización de su producto inmediatamente después de terminada la cosecha.

Como se puede observar, en el ámbito de la producción de granos básicos, la intervención del Estado no ha sido determinada por el fortalecimiento de la capacidad productiva de los productores mexicanos, sino que la preocupación central se está dando en la regulación de los precios de los bienes finales, por ello no ha hecho uso de impuestos a las importaciones, para evitar que crezcan los precios de los productos derivados (carne de pollo, de cerdo, huevo, aceite y tortillas), aun cuando ello signifique la reducción de los márgenes de ganancia de los productores, la reducción de la superficie sembrada y cosechada y el incremento sostenido de las importaciones y con ello, el deterioro permanente de la balanza agropecuaria. (Hernández,1997;84-85)

a) A pesar de que se reconoce que por los efectos de la devaluación el coeficiente de protección nominal para los granos y oleaginosas de nuestro país es menor que uno, es decir, que la protección a nuestros productores ha sido eliminada, se recomienda tener bajos los precios al productor para no otorgarles incentivos distorsionados, dado que nuestro país no tiene ventajas comparativas con dicho subsector, y así favorecer el cambio hacia la producción de exportación como frutas, hortalizas y productos pecuarios.

b) Para acelerar la privatización del mercado de granos y oleaginosas, se recomienda eliminar los precios de garantía y de concertación, transformar a

CONASUPO en comprador de última estancia y desincorporar ANDASA y BURCONSA.

c) Redistribuir los ahorros de CONASUPO y ASERCA (resultantes de la desaparición de subsidios en los precios de garantía y de concertación así como de la reducción en las compras de CONASUPO) hacia inversiones con bienes públicos e infraestructura rural, evitando redirección de dichos ahorros al PROCAMPO.

d) Liberalizar los precios de la harina de trigo y pan para que alcancen los precios que el mercado determine, y reducir los subsidios a los nixtamaleros, incrementando el programa tortilla sin costo.

La estrategia de desarrollo tiende a deteriorar fuertemente la capacidad productiva de los productores de granos básicos mexicanos, por ello se requiere la promoción de políticas que tiendan a revertir las tendencias actuales, donde es necesario que el Estado mexicano cumpla con la estrategia de desgravación con la que había comprometido en la firma del TLC. (Suárez,1997;68)

CAPITULO II

LA ECONOMÍA CAMPESINA Y EL DESARROLLO RURAL

A las formas de organización y producción de los campesinos se les denomina como “Economía Campesina”, la cual se considera como una organización productiva, que tiene, en primer lugar, el objetivo de satisfacer las necesidades de consumo de los individuos que la componen, es decir, el campesino y su familia como mínimo. Los cultivos que realiza el campesinado son aquéllos que garanticen la alimentación familiar y los excedentes se orientan al mercado, a diferencia del empresario agrícola, que maneja su empresa para obtener una ganancia, es decir, que invierte una cantidad de su capital para incrementarlo, produciendo los cultivos más rentables, aquéllos donde el precio del mercado y sus costos mantengan una relación que le permita incrementar sus ganancias. (Alcala,1996;15)

2. 1. - La unidad económica campesina (U.E.C).

En las formas campesinas la unidad básica de producción es el grupo doméstico, en donde el productor, junto con los miembros de su familia, produce con sus propios instrumentos lo que es preciso para su subsistencia. El principal medio de producción es la tierra, misma que está diseminada y parcelada en exceso, lo que impide la concentración de los instrumentos y determina el aislamiento de la unidad (Díaz Polanco,1977;88-90). En consecuencia, el productor tiene un compromiso ineludible con la fuerza de trabajo familiar, a la cual debe darse ocupación productiva. Al ser muy difícil conseguir un empleo, los miembros de la familia tienen derecho a una parte de los medios de producción por que los objetivos de la unidad doméstica son fundamentalmente de carácter familiar y secundariamente económicos, debido

a que el propósito del productor es maximizar el insumo de trabajo más que la ganancia o cualquier otro indicador de eficiencia. (Franklin,1969;1981)

La unidad doméstica está sujeta a un régimen demográfico y a pautas culturales de conformación familiar, que determinan el número de miembros y su distribución por edades y sexo a lo largo de su trayectoria, ya que en numerosas ocasiones el carácter nuclear o extendido de la familia es parte integrante de una estrategia de producción para sobrevivencia. El total de los miembros y la evolución de sus características demográficas determina, a la vez, en cada momento: a) el potencial de fuerza de trabajo aplicable a la producción, en conjunto con las normas respecto a la división sexual del trabajo y la edad considerada como mínima para desempeñar labores productivas, y b) el consumo de los miembros de la unidad que permita su reproducción biológica y social, cotidiana y generacional. Obviamente no nos referimos a las llamadas “necesidades básicas”, sino al conjunto de bienes y servicios requeridos para satisfacer las necesidades socialmente determinadas de sus miembros

Los productores campesinos tradicionalmente tienden a realizar cultivos cuyo consumo directo permita la subsistencia de la unidad básica de producción y que contribuyan a la reproducción de la unidad familiar. El hecho de que los campesinos produzcan independientemente de que los precios de los productos que cultivan, los cuales se encuentren muy por debajo de su esfuerzo y sus necesidades, no quiere decir que el campesino no persiga obtener mejores ingresos, las posibilidades de que esto suceda están íntimamente relacionadas con otros factores, sobre los cuáles los campesinos no tienen ninguna injerencia.

Para comprender esta situación, cabe señalar la importancia de la imposibilidad de utilizar insumos y maquinaria moderna, debido a que la relación que existe entre el costo de la maquinaria y los ingresos que obtiene de su parcela son complementariamente desiguales, o bien incompatibles.

En la unidad de producción se combinan los factores de la producción para generar el producto: la tierra, los instrumentos de trabajo, insumos como fertilizantes y abono, maquinarias y equipo, y la fuerza de trabajo provista por la unidad doméstica, combinados en las proporciones establecidas por las tecnologías de los diferentes procesos productivos, se transforman en conjunto con los productos agrícolas, manufacturados y de servicios. La economía campesina no es una economía “natural” o de autoconsumo o autárquica, puesto que una proporción variable de los elementos materiales de su reproducción se deben comprar en el mercado. Debido a esto, la unidad familiar se ve obligada a participar en el mercado de bienes y servicios como oferente de productos y/o de fuerza de trabajo. (Alcalá,1996;16)

La explotación pecuaria que realiza la economía campesina, es principalmente de autoconsumo, como un medio para sus necesidades imprevistas; las condiciones no son las más adecuadas y no cuentan con los ingresos necesarios para mejorarlas. (Bartra,1979)

La explotación del trabajo campesino se realiza en el mercado; el campesinado realiza una producción cuyas condiciones no le permiten competir con el entorno capitalista en el cual se encuentra insertos características que deben comprenderse a través de las propias del modo de producción capitalista, que le imprime a la producción en general. (Bartra,1979)

Los campesinos constituyen la base de acumulación del capital en el campo, la explotación del trabajo campesino es producto de los procesos de formación del valor en el mercado, que se impone a las espaldas del productor, pero repercute en el ámbito de la producción misma. El campesino responde a estos mecanismos, inclusive a través del autoconsumo, como una forma de incorporación no lograda al mercado, sin que “mercado” signifique lo moderno (asociado al progreso), ya que existen formas campesinas de expresión del mercado. El autoconsumo se opone a los intereses del capital, pero no significa la desvinculación de su ámbito de intercambio en el mercado capitalista. (López,1997)

Las formas mediante las cuales el campesinado determina sus esquemas de organización del trabajo, están íntimamente vinculadas al cambio técnico y a las relaciones sociales, y siempre son coherentes al marco espacial (el terruño), que es el que le da la valorización agronómica al principal recurso: la tierra; las relaciones que establece el hombre con su entorno son decisivas en las potencialidades que ofrezca su actividad productiva. (López,1997)

Para poder competir con las empresas capitalistas, el empresario no tiene más remedio que intentar solventar los costos de producción de su parcela por dos caminos, a) intensificando su producción mediante una mayor cantidad de trabajo; y b) vendiendo una mayor cantidad del producto en el mercado. En caso de no poder cubrir sus necesidades mediante estos mecanismos, el campesinado venderá su fuerza de trabajo empleándose como jornalero o en otras actividades.

2. 2. - Características de la unidad económica campesina (UEC).

Las unidades de producción campesinas, comparten las siguientes características según la CEPAL. 1.- Carácter eminentemente familiar, la unidad campesina es simultáneamente una unidad de producción y consumo.

2.- La satisfacción de necesidades depende de la utilización de la fuerza de trabajo.

3.- Posee un carácter parcialmente mercantil.

4.- El ingreso familiar es indivisible y el propósito de la actividad económica es el ingreso familiar total.

5.- La fuerza de trabajo no es susceptible de valoración.

6.- Persistencia de métodos de cultivo que, aunque generen un ingreso más bajo, reduzcan la varianza de los valores de producción esperados al ser afectados por el riesgo, donde el componente fuerza de trabajo reduce al mínimo el de los insumos y otros medios de producción.

7.- Existen relaciones permanentes de intercambio con las unidades con que comparten una base territorial común.

El 10% de los productores rurales son considerados dentro del sector moderno que opera con una agricultura capitalista o semicapitalista, teniendo en su poder una quinta parte de las tierras de labor y producen más del 40% del producto agrícola nacional. El 90% restante practica la llamada agricultura tradicional con o sin potencialidades de ser mejorada, que carece de asistencia técnica, crédito oportuno, escasa mecanización y limitados recursos económicos y naturales. Estos producen principalmente bajo las características de la UEC. (López,1997)

El 85% de los habitantes del campo son considerados pobres, y de estos el 40% alcanza la pobreza extrema. De estos campesinos pobres sólo la tercera parte trabaja sus tierras; únicamente la mitad ha podido asistir a la escuela; el 70% padecen hambre o deficiencias nutritivas; un 35% posee servicio de agua potable y sólo el 41% energía eléctrica. Con esta situación, nuestro país enfrenta a la potencia agropecuaria número uno del mundo, los Estados Unidos de Norteamérica, dentro de la firma del Tratado de Libre Comercio, ya que entre México, los Estados Unidos y Canadá existen grandes diferencias en la provisión de recursos naturales, en cuanto a las condiciones agroclimáticas de la producción, sobre todo en el caso de los granos, además, en las posibilidades de mecanización y las condiciones pluviométricas, que son superiores en los países del norte. (López,1997)

La agricultura campesina ha sido objeto de reconsideración, no como un freno al progreso, sino como una forma de producción que favorece “la creatividad infinita del hombre” (Martinez,1993;48) donde el campesino ve a la tierra como un entorno vivo, dentro de una cultura que expresa un modo de ser y pensar que se manifiesta en usos y costumbres que aprovechan adecuadamente los recursos de donde obtienen su sustento diario; a diferencia del sistema capitalista, no ve la tierra como una mercancía. (Concheiro,1994;159-184)

La agricultura campesina no debe considerarse como un obstáculo para la modernización del país, sino que debe convertirse en su motor, debido a la riqueza cultural y natural que encierra, determinando el potencial productivo por unidad económica tomando en cuenta los criterios ecológicos, lo que permite examinar adecuadamente la capacidad de los recursos naturales para mantener su eficiencia y así garantizar un uso sostenido de los sistemas productivos sin la destrucción de los recursos en que se sustenta.

2. 3. - Estrategias de la unidad económica campesina.

La reactivación e incorporación de la agricultura tradicional al desarrollo nacional, con sus conceptos de autosuficiencia, integración productiva y diversidad geográfica, permitirán mejorar las condiciones de vida de los campesinos e incrementar la producción de alimentos. Una estrategia de este tipo requiere:

- Promover la diversificación productiva.
- Reconocer la diversidad geográfica, biológica y cultural, lo que significa que se requiere de estrategias diferentes para cada una de las distintas regiones ecológicas del país. Cada región y cada ecosistema presenta ventajas y limitaciones. La profundización en estos conocimientos debiera ser el eje para adecuar e implementar los procesos productivos.
- Fortalecer la capacidad productiva de los ecosistemas mediante su capitalización a través de obras de conservación y restauración.
- Incorporar dignamente la tecnología tradicional e indígena.

Estos conceptos, requieren además la consideración de los campesinos como sujetos de su propio desarrollo, donde se pretenda evitar el intercambio económico desigual, causa principal de la explotación del campesino, que es imposible, "... sin abolir el intercambio (ecológico) desigual que este se ve obligado a establecer con la naturaleza..." (Toledo,1992;45). Así como "Revalorizar los campesinos, permitirá la preservación de un desarrollo

sustentable, definiendo la cultura y la naturaleza, de reconocer los procesos productivos sostenibles, respetuosos de los recursos naturales.” (Aguilar,1996;26)

Reconociendo la capacidad adaptativa del campesinado al modelo económico imperante, la profundización del conocimiento y las formas de expresión regionales y locales del campesino permitirán redefinir su papel en el desarrollo rural.

El trabajo de los promotores del desarrollo rural en una región, debe partir de analizar las características propias del campesino de la zona, descubrir sus contradicciones e inferir en sus potencialidades. Las opciones que ofrece el satanizado minifundio (recordemos que Carlos Salinas de Gortari lo calificó en su tercer informe de gobierno como empobrecedor e improductivo), sólo pueden descubrirse dentro de su propia lógica y contexto.

Actuar con los productores bajo sus propias condiciones es, sin duda, uno de los desafíos metodológicos más importantes de los últimos años. La participación del sujeto como actor central de los procesos no se puede soslayar. Rescatar una de las viejas utopías es quizás uno de los primeros acercamientos; para constituir el futuro, hay que soñarlo primero, dentro de nuestra cultura y cotidianeidad que favorezcan la construcción del mismo.

La política emprendida por los tres últimos sexenios, se ha centrado en la modernización económica de la nación, se han replanteado los objetivos y las estrategia del desarrollo rural y agropecuario. El estancamiento productivo, la pérdida de rentabilidad y competitividad en el sector, así como la ampliación de la pobreza y la marginalidad en que viven la mayoría de las familias rurales, no es mas que el fracaso de las estrategias intervencionistas, populistas y proteccionistas aplicadas por el Estado en décadas pasadas. Los mecanismos de fomento a la producción y comercialización, asociados al viejo modelo, han agotado las posibilidades de un desarrollo dinámico del sector.

El agro nacional es, en buena medida, la conjugación dinámica de sus recursos (geológicos, climáticos y bióticos), y marca las diferentes

potencialidades de sus regiones ecológicas; se reconocen 18 tipos de agricultura diferente en el país, en 259 regiones agrícolas distintas, de las cuales sólo 72 pueden jugarse como de primer orden. (Aguilar, 1996;26-30)

2. 4. - La organización de productores en la economía campesina.

La actual crisis agrícola puede tratarse desde cuatro temas centrales: las condiciones impuestas por la globalización, las nuevas políticas gubernamentales, la pobreza rural y el dilema del desarrollo sustentable.

Hablar de la organización de productores rurales en México, es hablar de una parte importante de su historia social, que ha acompañado todo el proceso de desarrollo rural y agrícola emanado de la revolución.

El desarrollo de la agricultura mexicana se debe comprender como una empresa por constituir; como un proyecto nacional amplio, que obliga a reconocer a la organización de los productores como el espacio tendiente a la consolidación de una base del desarrollo del sector, dirigida al fortalecimiento de una visión empresarial, contemplando aspectos básicos como: la apropiación del proceso productivo y comercial, la reconversión empresarial, el saneamiento financiero, la asociación, la profesionalización, gerencia de dirigentes y técnicos campesinos, la autonomía al margen de independencia de los agentes gubernamentales y de las propias centrales campesinas, el desarrollo regional, el cambio de valores individuales grupales así como, la aceptación de nuevas entidades locales y regionales.

Si se medita que en el mundo rural conviven dos realidades: por un lado, la del campesinado pobre, y por el otro, la de la empresa agropecuaria; esto nos lleva a considerar el atraso de la primera, por ser tradicional, subdesarrollada e improductiva; suponerlo así, es proponer como modelo a seguir el desarrollo de la empresa agropecuaria, por dos vías: La primera, transformando al campesino en agricultor empresarial para su incorporación al desarrollo nacional, y así mejorar su nivel de vida, al elevar su productividad y aumentar sus ingresos por la venta de sus productos. La segunda, que propone

sustituir al campesino mediante la apertura del campo a la inversión privada de empresarios que puedan desarrollar más ampliamente el modelo de empresa agropecuaria, mejorando el nivel de vida del campesino, mediante el ingreso regular que le reportará el contratarse como mano de obra, o cambiar de actividad productiva. (Rello,1996)

2. 5 .- Tipología de los campesinos

Es necesario hacer notar una diferenciación del campesinado que oscila entre dos polos: el campesino parcelario que trata de mantenerse junto con su familia estrictamente a base de los productos de la tierra y su realización mercantil, y el de proletario “puro” (si bien en algunos campesinos pueden derivar hacia la burguesía agraria e industrial, aunque no es lo predominante). Entre ambos polos, el campesino hace de todo. (Guerrero, 1979; 24)

Finalmente, y en relación a la diferenciación del campesinado, Schejtman (1981) elaboró una tipología desarrollada a partir de la información registrada en las boletas censales de 1971, tanto unidades de propiedad privada como de parcelas ejidal, que en conjunto representan casi 3.2 millones de unidades de producción.

Se definió como unidad campesina aquella cuyos gastos en remuneración no pasaron de 25 salarios mínimos anuales de la región donde se localiza la unidad, pues se sabe que muchas unidades, sin perder su carácter esencialmente familiar y por lo tanto campesino, recurren eventualmente a la contratación de jornadas complementarias, que consideran necesarias para el cultivo del maíz en una área suficiente para garantizar las condiciones de reproducción de dicha familia y de la unidad productiva.

El área suficiente se definió con los datos sobre la composición demográfica del sector rural del censo de población y con los requerimientos, para distintos grupos de edad y sexo, establecidos por el instituto Nacional de Nutrición de 2076 calorías y 63 gramos promedio rural (1966-70) de esta dieta, y se expresó en su equivalente en toneladas de maíz con arreglo al precio

medio del maíz para ese periodo. El costo resultó ser de 3.98 ton/maíz/año por familia y como el rendimiento nacional promedio de maíz por hectárea (1036 kg) y al expresar la superficie en equivalente de tierras de temporal, se pudo establecer el área requerida para satisfacer las necesidades alimentaria básicas de una familia promedio (5.5 miembros) en 3.84 ha. Los tipos son: a) El de la infrasubsistencia, caracterizado por un potencial productivo insuficiente para la alimentación familiar, con una superficie arable de 4 o menos ha. de temporal; b) El de subsistencia con un potencial productivo que rebasa el requerido para la alimentación, pero insuficiente para generar un fondo de reposición; c) Los estacionarios, constituidos por unidades campesinas capaces de generar un excedente mayor de los requeridos por el consumo y equivalente al fondo de reposición y a ciertas reservas para eventualidades; laboran superficies arables de 8 a 12 ha. de temporal; d) Los excedentarios, cuando la unidad campesina tiene un potencial necesario para generar un excedente mayor al de sus necesidades de reproducción simple, aunque no siempre pueda convertirlo en acumulación, trabajan superficies arables mayores de 12 ha. de temporal.

En síntesis, la mayoría de los autores coinciden que el campesinado presenta las siguientes características: 1) a parcela familiar campesina es la unidad básica de una organización social multidimensional.

2) El cultivo de la tierra es el medio primordial de subsistencia que provee la mayor parte de las necesidades de consumo.

3) Una cultura tradicional específica relacionada con el modo de vida de pequeñas comunidades.

4) Su posición de subordinación política y económica, debido a sus obligaciones con los detentadores del poder económico y político. (Alcalá, 1996; 26-28)

CAPITULO III

La Organización de productores en México.

Durante las últimas dos décadas, el campo mexicano ha experimentado una serie de cambios en todos los aspectos. Las políticas públicas y las acciones de los diversos niveles de gobierno, más que impulsar el desarrollo económico y social de las regiones campesinas y cada una de sus comunidades, han contribuido a acelerar las condiciones de marginalidad y pobreza extrema.

El panorama es conocido por todos: la pobreza se incrementa en forma acelerada; los presupuestos para el bienestar social, en el mejor de los casos, administran la miseria y en otros más bien la desarrollan; la producción disminuye por falta de incentivos y el impacto de los mercados. Cada vez existe más tierra ociosa resultado de la irredituabilidad de la actividad agropecuaria, el deterioro ecológico se incrementa de manera geométrica, la migración hacia el país del norte y las grandes ciudades es un torrente permanente y, los presupuestos destinados al sector, son cada vez más insuficientes o, en mejor de los casos, se aplican con criterios políticos. (ANEC;1996,149)

La organización de los campesinos en estos procesos, deberá conformarse por una verdadera promoción de los procesos productivos, el desarrollo de su autonomía, la atención y el mejoramiento de la calidad de vida en sus comunidades, y la organización democrática; premoniciones necesarias para consolidar esta vía campesina de desarrollo agropecuario.

La organización de productores debe reconocerse como prioridad en la política agropecuaria, "...la experiencia de varios países europeos y de Estados Unidos es clara respecto a la organización de productores, grandes porcentajes de la comercialización de productos agrícolas, por ejemplo, se realizan a través

de cooperativas... la organización de productores puede resultar crucial ante la apertura comercial para que el productor pueda mantenerse competitivo...". (Baca,1995;144)

Se reconoce que una peculiaridad del sector rural es su fuerte inclinación hacia el individualismo, reforzada por una estructura agraria de carácter minifundista. Sería deseable que una sola dependencia del Estado se encargue de la labor de organización, cuyos esfuerzos se centren en el hombre, su familia y su comunidad; respete las ideas de los campesinos y acepte su ritmo natural de crecimiento; proporcione la asesoría necesaria para que obtengan los servicios que requieren; promueva la motivación a dichos grupos; propicie el cambio de actitudes; atienda a los sujetos rurales de manera integral; que la organización no sea impuesta y obligatoria; que active los recursos regionales; que la organización sea la suma de voluntades dentro del ambiente de libertad y apoyo; que coordine acciones con otras dependencias, que los programas no se sujeten a ciclos anuales, y que sean creados con la participación y consenso popular, etc. (Bermudez,S. 1995;126-127)

Cuando la organización de la producción adquiere un carácter más asociativo, los productores obtienen una mayor eficiencia en el uso de sus recursos, máxime cuando existe una fuerte competencia que obliga a crear empresas de segundo y tercer nivel, capaces de dar servicio a los productores individuales, diluyéndose la noción del productor independiente, al vincularse a una cadena productiva más amplia, capaz de integrar horizontal y verticalmente sus actividades.

Existen cuatro espacios potenciales de asociación de los productores del campo:

- Para el abasto de bienes de consumo familiar, la compra de insumos y la venta de productos agropecuarios; las empresas comercializadoras, valorizan en mejores términos la producción obtenida, consolida en la venta la oferta de sus asociados, proporcionan servicios especializados a sus

socios, aumentan su eficiencia, competitividad y capacidad de negociación frente al mercado.

- Para la consecución de la obtención de los servicios de financiamiento; las uniones de crédito, las sociedades rurales, y en general todos los esquemas de financiamiento.
- Para el uso colectivo de maquinaria y otros recursos.
- Para la agroindustrialización de los productos y el mejoramiento de la eficiencia productiva a través de la diversificación, una mayor eficiencia tecnológica, mejor administración de la mano de obra, eliminación de los intermediarios, o bien, su integración al sector agroindustrial.

Cada uno de estos espacios supone una mayor integración productiva, y plantea retos y dificultades particulares. Cuando las organizaciones se diversifican en sus funciones y objetivos, también se amplían las ventajas de contar con una organización y las dificultades para su fortalecimiento. En este sentido, los servicios y asesoría de expertos, técnicos y profesionales, juegan un papel importante. Con la consolidación de este tipo de organizaciones, se contribuye en la promoción de una agricultura rentable, incluyendo la campesina, ambientalmente sustentable y socialmente responsable, a través de participación organizada, eficiente y competitiva. (Lugo Ch,1990;129-131)

Las modalidades asociativas que actualmente se están promoviendo, son:

“...esquemas, todos basados en la complementariedad de la aportación de tierra y trabajo por parte de los productores rurales y de tecnología, capital de riesgo, mercado y gestión por inversionistas privados”. (CIESTAAM-UACH,1994;XI)

La organización de productores rurales, representa una tarea compleja, donde confluyen diversos elementos y factores que son determinantes en su funcionamiento. El hecho de integrar una organización estableciendo su base jurídica, no es garantía de que llegue a funcionar, debido a diversos factores

que pueden modificar facilitar o impedir el funcionamiento de cualquier organización. (Cedeño,1988;13)

El problema del campo es estratégico, mientras éste no se solucione, el desarrollo integral que el país necesita no puede completarse. La incorporación de los campesinos de subsistencia a la vida nacional es un requisito para la modernización del país.

Las reformas al marco legal agrario modifican radicalmente los aspectos en que se desenvuelven los actores del campo, enriqueciendo sus posibilidades de acción, eliminando barreras como la tutela estatal-reconociendo su capacidad y potencialidad, la cual debe ser apoyada y orientada para no disolverse en el libre mercado.

Para lograrlo, las estrategias que se implementan para el desarrollo rural deben replantearse, puesto que los fenómenos culturales son esencialmente diferentes a los de otros sectores, por lo que deben atenderse con instrumentos y metodologías especializadas, viendo a la sociedad rural como un universo que requiere desarrollarse. (CIESTAAM-UACH,1994; xl)

3.1.- Las organizaciones campesinas frente a los cambios de las políticas en el sector rural: una visión de conjunto.

Las nuevas políticas del sector rural han estimulado en los últimos años un acelerado proceso de transformación del campesinado: cambios en muchas de las estrategias productivas de los ejidatarios, creciente fragmentación de este sector social, desaparición de gran parte de las organizaciones productivas, así como búsqueda de las formas organizativas que se adaptan a las nuevas circunstancias y que permitan la sobrevivencia de los campesinos.

Como tendencia general, durante la década de los ochenta y la primera mitad de los noventa, el movimiento campesino se orientó hacia la lucha económica-productiva después de la década de los setenta de intensas luchas agrarias, en la que varias organizaciones rurales obtuvieron acceso a la tierra,

encontraron que la ocasión era propicia para que las acciones de los campesinos se concentrarán en la producción, el crédito, los servicios y la comercialización; la divisa de la lucha campesina en este periodo fue la apropiación campesina del proceso productivo. Se formaron con este propósito diversas organizaciones de productores en todo el país. Muchas de ellas se agruparon en Organizaciones Regionales campesinas autónomas (UNORCA) en el plano nacional y de la concertación con el Estado, por lo que respecta a la orientación de algunas políticas públicas, se formó el Congreso Agrario Permanente (CAP).

Una de las más relevantes movilizaciones rurales de los últimos años fue para obtener mejores precios para los productos agrícolas y por la modificación de las políticas sectoriales. A mediados de 1990, marchas campesinas convocadas por las organizaciones del CAP, provenientes de distintos estados del país, convergieron en la ciudad de México reclamando un papel determinante de los ejidatarios en la reactivación económica del campo, cuya condición era limitar la apertura comercial y aumentar los precios de garantía de los granos.

Un movimiento campesino importante destinado a controlar el proceso de comercialización, fue emprendido por los productores de maíz en 1991 y 1992. En julio de 1991, 20 organizaciones reunidas en Jalisco fundaron la Red Nacional de Productores de Maíz, y en septiembre del mismo año, con ocasión del segundo encuentro nacional, el número de organizaciones participantes ya se había elevado a sesenta. En esta asamblea se planteó la necesidad de que los maiceros participaran de manera directa en la fijación del precio del grano, la creación de un fondo común y su comercialización, y la elaboración de un programa para llevarla a cabo. A pesar de la considerable capacidad de convocatoria alcanzada por la organización, las dificultades que enfrentó para obtener financiamiento y la suspensión del apoyo que le había prestado UNORCA desde su creación, condujeron a su desaparición a inicios de 1993. (ANEC, 1997)

En 1995 el deterioro de los precios de los granos sirvió nuevamente como detonante de una enorme movilización de los productores. Ese año, en el contexto de la devaluación del peso y de la aplicación del programa de emergencia económica, el Estado estimuló un lento crecimiento de los precios del maíz y del trigo mediante la política de permitir las importaciones antes de las cosechas. Esto ocasionó una drástica pérdida de rentabilidad de esos cultivos, no compensada por el alza de los precios internacionales y locales al final del año.

En abril de 1996, 120 organizaciones de 20 Estados acordaron la realización de una jornada nacional de movilizaciones en las que se plantearon demandas de carácter coyuntural como el incremento de los precios de los granos, la entrega de las cuotas de PROCAMPO y de más estímulos de la comercialización, la reducción de los precios de los insumos y el descenso de las tasas de intereses en los créditos para las actividades agropecuarias a un máximo de 20%, así como el establecimiento de una nueva política de reactivación del Estado, donde las instituciones públicas se negaron de manera rotunda a discutir el cambio de modelo de desarrollo para el campo y los lineamientos de la política económica nacional. (ANEC,1997;59)

A raíz de las importaciones y movilizaciones por los precios de los granos surgió la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo, A. C. (ANEC), que comenzó a operar en septiembre de 1995 con la participación de 100 organizaciones del sector social ubicadas en 21 Estados. Entre sus objetivos básicos destaca el control de la comercialización de sus productos, poner en marcha un sistema de información de mercados y el enlazar las organizaciones excedentarias con las deficitarias. Condiciones para que funcionara esta propuesta fueron la necesidad de que los precios, vigentes a mediano plazo, se concertaran con los productores; la creación de un sistema financiero nacional para la comercialización de los granos, y esquemas de subsidios a la comercialización fijados para periodos prolongados.

De manera paralela a su consolidación, la ANEC inició gestiones para que sus socios participaran en la desincorporación de ANDASA y BURCONSA y en la elaboración de programas tendientes a la autosuficiencia financiera de los productores. Si bien esta comercializadora ha tenido éxito en algunos ciclos y con ciertas organizaciones, también ha padecido los efectos desfavorables de las políticas hacia el sector campesino, que condujeron a la quiebra a las empresas ejidales que más fuerza tuvieron en los años ochenta. Precisamente ha experimentado grandes dificultades en la obtención del capital necesario para emprender las labores de acopio y almacenamiento del grano y ha sido también golpeada por la caída de los precios reales internos de los productos agrícolas. Sus funciones se han limitado casi exclusivamente a la identificación de los mercados posibles y a la medición entre productores y compradores.

La persistente y severa caída de la rentabilidad de la agricultura ha ocasionado la descapitalización y el endeudamiento recurrente de los productores. Esta realidad ha generado protestas y movilizaciones en distintas regiones del país, pero fue el movimiento del BARZON el que ha conseguido mayor resonancia y coordinación nacional. Este movimiento nació en Jalisco a mediados de 1993 y se extendió rápidamente a Sonora, Chihuahua, Zacatecas, Guanajuato, y por lo menos, en otros 8 Estados. El BARZON se integró con empresarios privados que poseen desde 20 a 30 ha. hasta varios cientos de ellas, y con ejidatarios que numéricamente son la mayoría, aunque los empresarios impidieron la orientación al movimiento. Sus objetivos específicos fueron lograr la reestructuración de las carteras vencidas y exigir que se limitaran las importaciones de productos agrícolas que compiten deslealmente con la producción nacional y ocasionan la pérdida de rentabilidad de sus cultivos. (ANEC,1997;67-78)

3.2.- Las empresas integradoras

Una empresa integradora es una empresa de servicios especializados que asocia personas físicas y morales, productoras, comerciales o de servicios,

preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, con el objeto de elevar la competitividad de los asociados, consolidar su presencia en el mercado nacional e incrementar su participación en las exportaciones. (Rueda,1997;10)

La empresa integradora debe prestar servicios a las empresas asociadas, a saber: servicios tecnológicos, administrativos, informativos, legales, contables fiscales, de publicidad, producción, promoción y comercialización, financiamiento, capacitación, diseño, asesoría para exportar, importar y subcontratación, aprovechamiento de residuos industriales, preservación del medio ambiente, gestiones administrativas, y otros. Así mismo, puede realizar actividades en común por cuenta de los socios, tales como compra y venta de maquinaria o de insumos, venta de la producción, adquisición de tecnología y asistencia técnica, capacitación de la fuerza laboral o de los niveles directivos, renovación e innovación de maquinaria y equipo, programas de mejora de calidad y de productividad, estudios para obtener créditos y otros. (Rueda,1997;10)

La empresa integradora tiene personalidad jurídica propia y su capital social se constituye por acciones que suscriben cada uno de sus socios, hasta un máximo del 30%. En el decreto de 1993 no se fijaba un mínimo al capital social para constituirse la Empresa Integradora (EI), por lo que se permitía su operación. Por tal motivo, es que en 1995 se estableció un mínimo de 50,000 nuevos pesos.

Durante la década de los noventa se creó por decreto la figura de “empresa integradora,” esta modalidad, fomentada por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), está orientada hacia la creación y consolidación de micro, pequeñas y medianas empresas.

El gobierno otorga facilidades fiscales y administrativas para la creación y operación de dichas empresas, las que previamente deben presentar un proyecto de viabilidad económico financiero e inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras de la SECOFI. (Rueda;1997;11-12)

Como sus principales estrategias de asociación e integración, se encuentra en primer lugar la producción de alimentos; en segundo, el manejo en diversas escalas de inversión, ampliación o reducción del radio de mercado, e incorporación de tecnología, entre otras. En tercer lugar las empresas, no están atadas a un canal fijo en la dotación de materias primas y otros insumos productivos, registran generalmente mejor capacidad adaptativa para las oscilaciones de los precios.

Los proyectos de asociación e integración en la agricultura mexicana no son nuevos; se conocen diversas formas asociativas y de integración que no estaban reglamentadas dentro del marco jurídico: la aparcería, la agricultura por contrato, el arrendamiento de tierras comunales y ejidales.

Las fórmulas asociativas y de integración respondieron a la necesidad de flexibilizar el campo y las relaciones agroindustriales para atacar problemas como el bajo nivel de inversión, los escasos mecanismos de articulación con los mercados y la incertidumbre respecto al aprovisionamiento de un determinado insumo, el atraso tecnológico del sector y la falta de procesamiento industrial de los productos, agropecuarios, entre otros. (Rueda,1997;185)

3. 2. 1 .- Características de las empresas integradoras.

Casi la mitad se aboca a la compra de insumos, lo cual indica que en periodos de crisis las principales dificultades de operación estriban en cómo enfrentar el encarecimiento de los mismos. Otra característica es que las iniciativas de creación provienen de sus socios en forma predominante.

Ente los apoyos demandados con más urgencia por las empresas integradoras destacan los financieros, para mejoras tecnológicas, de información especializada (mercados, maquinaria, tecnología, informática y publicidad) fiscales y de capacitación. (Rueda,1997;31)

En el sector agropecuario, los casos de éxito de las empresas integradoras se ubican en las fases iniciales de la cadena productiva, es decir,

en la comercialización y venta de insumos y materias primas. Entre las empresas integradoras exitosas del sector agropecuario destaca la Coordinadora Estatal de Pequeños Productores de Café del Estado de Oaxaca (CEPCO). Esta empresa se caracteriza por su organización, cuyo enfoque es más de organización productiva campesina que propiamente de empresa integradora, con una gran diversidad de actividades. Otra organización con éxito es la Unión de Organización de Pueblos Indígenas (UOPI); un caso incipiente de consolidación y buen funcionamiento es el de Servicios Agropecuarios Nacional, S.A de C.V (SAN), así como el de la Comercializadora Agropecuaria de Occidente (COMAGRO) y la Sociedad Cooperativa de Citricultores del Litoral de Sonora, (S.C.L). (Rueda,1997;192)

También existen empresas integradoras del sector social conformadas por artesanos, microempresas, talleres familiares y otras unidades económicas pequeñísimas, que frecuentemente son consideradas como sector social. Las empresas integradoras del sector social funcionaron donde existía una sólida base organizativa y de proyectos bien estructurados compartidos por socios y directivos, no dieron muchos resultados, aunque se contó con recursos económicos donde no hubo aspiración en común, liderazgo ni organización, y fracasaron cuando se intentó llevar a los microempresarios a niveles superiores en los negocios, sin poner en juego los plazos, y los recursos económicos y humanos para ello. (Rueda,1997;10-23)

3. 3. - Efectos de la reforma agrícola en la organización de productores.

Dentro de la reforma agrícola se dieron cambios en los siguientes ejes: en la reestructuración del crédito rural, la privatización de empresas productoras de insumos (Productora Nacional de Semillas y Fertilizantes Mexicanos FERTIMEX), la eliminación de subsidios por la vía de créditos e insumos; la supresión de los precios de garantía, el retiro de la compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) y de otras empresas estatales de las actividades de regulación, la eliminación de los permisos de importación junto con la disminución o supresión

de aranceles y, finalmente, la creación del Programa de Apoyos Directo al Campo (PROCAMPO). (CEPAL,1997;1)

A) La reestructuración del crédito rural.

El Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL), creado en 1976, cubría en 1988 el 63% de los ejidos y el 41% de los ejidatarios. Su forma de operar consistía en la instrumentación de un crédito dirigido, por cuyo conducto se proporcionaban insumos al productor, quien tenía así escaso margen de control sobre el proceso productivo y sobre la retención del excedente.

Otra forma de beneficio era la condonación de deudas, por lo que la banca sólo recuperaba entre 50 ó 60% de los préstamos. El sistema también aceptaba la simulación de siniestros, forjada por la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. (ANAGSA) en complicidad con productores y el propio banco. Así, a finales de los años ochenta, la banca rural era el ejemplo de corrupción e irregularidades, además de acumular pérdidas que debían cubrirse por el erario público.

La reestructuración de BANRURAL iniciada en 1989 procuró eliminar estas prácticas, intentando rescatar transparencia y credibilidad en sus funciones. Para ello debió retener en su ámbito sólo aquellos productores con potencial productivo, transfiriendo los restantes al Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL), institución que a partir de entonces funcionaría como el banco de los campesinos empobrecidos. Una drástica reducción del presupuesto de operaciones (el crédito mermó 68% entre 1985 y 1994 en términos reales) tuvo como resultado una brusca disminución en la superficie cubierta tradicionalmente. Las transformaciones incidieron en un abandono de áreas de temporal, que en 1993 sólo representaba el 10% de la superficie habilitada en 1988. El cambio, fluyó hacia las áreas de riego, cambiando la proporción de recursos a éstas dirigidos, de un 40% en 1988 a un 70% en 1994.

Junto con BANRURAL operan como banca de segundo piso Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA), los cuales fueron creados con recursos del Banco de México por conducto de la banca comercial. y que

benefician, sobre todo, a agricultores privados. sí bien recientemente asumió la tarea de suministrar recursos a la pequeña fracción de ejidatarios prósperos, cuya cobertura antes correspondía a BANRURAL. A diferencia de BANRURAL, cuyos recursos han disminuido drásticamente a partir de la reforma bancaria, FIRA los ha incrementado (1055 mil pesos entre 1985 y 1994 en términos reales), convirtiéndose en la principal fuente de créditos para el sector rural. En la actualidad FIRA aporta el 82% del crédito total al sector, en tanto que BANRURAL cubre la fracción restante. Antes de la reestructuración cada institución tenía un peso similar en el otorgamiento del crédito al sector rural. (CEPAL,197;2-3)

B) La reestructuración en la producción y la distribución de insumos.

La privatización de las paraestatales, de mayor peso bajo control estatal (FERTIMEX y PRONASE), por cuyo conducto se proporcionaban los fertilizantes y las semillas mejoradas a los productores a precios reducidos, cubriendo el Estado las pérdidas por este concepto, trajo como consecuencia serios efectos en la producción agrícola.

El subsidio a los insumos impulsó un progreso importante en la tecnificación del campo mexicano, dicho procedimiento empezó a cuestionarse con el cambio de política gubernamental. FERTIMEX fue privatizada y PRONASE reestructurada y una gran parte de sus plantas vendidas. Esta nueva dinámica eliminó los subsidios, elevó los precios de los insumos y con ello los costos de producción. Ello inducirá a la descapitalización de los productores, ya que mientras que los precios a los productos finales se duplicaban entre 1990 y 1995, los precios de los fertilizantes aumentaban 233% y el de materias primas consumidas por la agricultura crecía 156%, la ausencia del crédito hacía inviable la adquisición de insumos en un gran número de casos.

Todo esto se encaminó a una regresión de tecnología del sector rural. En 1990 los ejidatarios que utilizaban fertilizantes representaban el 61% y en 1994 disminuyó 52%, igual el uso de semillas mejoradas (-24%) y el de los insecticidas se redujo 17%; la asistencia técnica registró un descenso, pues en 1990 casi el

60% de los ejidatarios contaba con dicho servicio y cuatro años más tarde sólo el 8.6 % lo recibía. Los rendimientos decrecientes en un gran número de cultivos revelan de igual forma un descenso de la tecnificación en el campo mexicano: en 1990 y 1995 se evidencia este fenómeno en el arroz, el frijol, el maíz de temporal, el trigo, el sorgo, el algodón, la soya, además del rubro de frutas y hortalizas.

C) Supresión de los precios de garantía y el retiro de la CONASUPO

En 1989 se suprimen los precios de garantía que operaban desde los años cincuenta para 12 productos básicos, entre los más importantes; el maíz, el trigo, el arroz, el sorgo, soya, cártamo, ajonjolí y la cebada. De esta medida tan sólo se excluyeron maíz y frijol, que continuaron con precios de garantía hasta 1994, y luego siguieron la misma trayectoria de los demás granos. En la nueva normativa, los precios de garantía se sustituyen por precios de concertación fijados previamente a la cosecha por productores e industriales, utilizando como referencia los precios internacionales.

Se cancela el requisito de los permisos previos de importación y se sustituye por aranceles, suprimiéndose de igual forma el monopolio de las importaciones que ejercía la CONASUPO. Se eliminan los subsidios implícitos en precios como el sorgo y la soya, fundamentalmente del valor de la producción.

El subsidio se mantendría sólo en el caso del maíz, hasta 1994, cuando se lo reemplaza por una modalidad de pagos directos. La CONASUPO que anteriormente adquiría las cosechas de los distintos granos para luego venderlas, abandona esta función, concentrándose en productos como el maíz y el frijol.

Con el fin de facilitar el retiro por etapas de la CONASUPO, la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicas (SARH) creó en abril de 1991 una nueva institución: Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), cuya función era mejorar los canales de comercialización, induciendo un esquema de precios de concertación, pero sin invertir directamente en el proceso de compra y venta. Así se ayudaba a establecer contactos entre productores y consumidores de granos y oleaginosas, mediante la creación de mercados regionales.

El sistema de apoyos a la comercialización que opera ASERCA (precios de indiferencia) compara el precio internacional de los granos puestos en el lugar de consumo nacional y el precio del producto nacional puesto en el mismo lugar. La diferencia entre ambos precios es el monto que entrega ASERCA al comprador, para que a éste le sea indiferente comprar producto nacional o extranjero.

A raíz de esta situación, los productores de granos debieron sustituir sus cultivos tradicionales por los únicos granos protegidos, (maíz y frijol), generando nuevas distorsiones en la oferta de básicos, a partir de 1994, el TLCAN abre de igual forma el mercado al maíz y al frijol. Si bien dicho acuerdo significa que ambos productos considerados "sensibles", tendrán un plazo de 15 años de liberarse, las importaciones masivas ya empezaron. El TLCAN se refiere a una cuota inicial de 2.5 millones de toneladas para el ingreso del maíz libre de aranceles, pese a lo cual, datos del United Department of Agriculture (USDA), ingresaron a México por esta vía 6.4 millones de toneladas en 1996. (CEPAL,1997;4-5)

D) La creación de PROCAMPO.

El PROCAMPO apunta a substituir los subsidios implícitos en los precios de garantía de algunos productos por pagos directos al productor. Este nuevo sistema busca compensar al productor por los desequilibrios que se suscitan al confrontarse éste con sus competidores externos, quienes reciben cuantiosos subsidios gubernamentales. Ninguno de los objetivos se puede cumplir con el nuevo subsidio, ya que éste beneficia al productor de subsistencia, no logra compensar al productor comercial, cuyo subsidio se asignaba por tonelada producida y no por unidad de superficie. (CEPAL,1997;5)

E) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El TLCAN vino a consolidar las reformas en el agro, dándoles permanencia e impidiendo reformulaciones. Según el nuevo acuerdo, la apertura agropecuaria de los sectores involucrados en las relaciones bilaterales se realizará en forma gradual en un período de 15 años, con plazos ajustados a la competitividad de los productos. (CEPAL,1997; 5-12)

Los resultados de los cambios hechos a la reforma ya se están poniendo en evidencia ya que, a siete años de inicio de la reforma agrícola y a tres años del TLCAN, la inversión agropecuaria en términos reales ha mermado 22% entre 1988 y 1994 y 58% entre 1990 y 1994. El PIB agropecuario expresado en dólares apenas se elevó 4% en el quinquenio de 1990-1995. Se observan cambios en el patrón de cultivos: declinaron los granos y las oleaginosas, y ascendieron el maíz y el frijol, cultivos protegidos hasta 1994, el volumen producido de arroz decreció 37%; el de trigo 19% el de cártamo 71%; el de algodón 38%; el de soya 37%, cebada 50% y sorgo 41.4%, en cambio, la producción de frijol ascendió 30% y la de maíz 57%. (CEPAL,1997;12)

Las importaciones de granos han crecido y también se ha incrementado su coeficiente de dependencia. Así, en el caso del arroz, alcanzó 61% en 1994; el sorgo 49% y el trigo 28%, en tanto que en maíz y frijol este coeficiente ha disminuido. Los efectos en la producción de frutas y hortalizas registraron un aumento de 26.7% entre 1990 y 1994; la superficie cosechada ascendió aproximadamente 200,000 ha. en el mismo periodo; la ganadería bovina se ha expandido ya que se exportó ganado bovino por 361 millones de dólares, pero se importó bajo el concepto de carne de bovino el equivalente a 650 millones de dólares. (CEPAL,1997;12)

De todo ello resulta una balanza agropecuaria comercial deficitaria para México, ya que las exportaciones se expandieron menos de (24%) que las importaciones (62.8%) en el periodo de 1990-1994, el déficit es mucho mayor ya que, en 1992 se importó un total de 6,100 millones de dólares frente a un valor exportado de 3,200 millones por lo que el déficit fue de aproximadamente 2,900 millones. (CEPAL,1997;13)

El campo mexicano atraviesa actualmente una crisis que, salvo que se implanten rectificaciones, se puede profundizar. Los programas de reconversión no han tenido lugar y las desgravaciones se aceleran, incluso más rápidamente de lo pactado en el TLCAN. Con todo ello, además de la crisis de rentabilidad de los productores, el campo padece una regresión tecnológica, que agudiza a ún

más su situación, escasamente competitiva. En caso de mantenerse esta circunstancia, se intensificarán inelocuentemente los fenómenos migratorios, a la vez que se agudizarán la pérdida de soberanía alimentaria y la fuga de divisas por concepto de elevadas compras de alimentos. (CEPAL,1997;12-13)

3.4.- Retos de las organizaciones campesinas.

Las nuevas políticas del sector rural han estimulado procesos de transformación del campesinado; ante esta evidencia las organizaciones campesinas se plantean los siguientes retos: cambios de muchas de las estrategias productivas de los ejidatarios, creciente fragmentación de este sector social, desaparición de gran parte de sus organizaciones productivas, así como búsqueda de formas organizativas que se adapten a las nuevas circunstancias y que permitan la sobrevivencia de los campesinos.

La drástica restricción del crédito de la banca de fomento que ha afectado al sector ejidal ha, llevado a la búsqueda de alternativas crediticias cuya expresión más importante han sido las uniones de crédito formadas por ejidatarios. Estos son organismos financieros auxiliares constituidos como sociedades anónimas de capital variable que pueden otorgar préstamos, garantías o avales a sus socios, además de recibir préstamos y depósitos en efectivo de estos, las primeras uniones de crédito campesinas se crearon en el sur de Sonora en 1980. Desde 1986, las uniones de crédito ejidales se coordinaron y constituyeron la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS); los bajos ingresos de los productores, provocados por la escasa rentabilidad de los cultivos, han tenido efectos desastrosos para la consolidación de muchas uniones de crédito, de tal manera que de las 38 uniones agrupadas en la AMUCSS, en 1995 operan sólo 18, aunque incluso estaban técnicamente quebradas, en este mismo año el monto de operaciones de las uniones con respecto a 1994 habían decaído en un 70% y las perspectivas futuras eran sombrías por la negativa de la banca comercial a participar en su financiamiento. Varias de ellas se sostenían

en operación sólo por la capacidad de negociación con las instituciones que tiene UNORCA, principal organismo que las ha cobijado. (CEPAL,1997;20-25)

Otra alternativa crediticia en la que participaron los productores ejidales es la creación de cajas de ahorro solidarias. Desde hace varios años surgieron; se han multiplicado recientemente gracias al impulso del Programa de Cajas Solidarias de Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad (FONAES), cuyo objetivo es fomentar el ahorro rural y otorgar financiamiento a los productores de bajos ingresos que han estado marginados del crédito institucional, el crecimiento del número de ahorradores es lento, este tipo de organizaciones es totalmente dependiente del PRONASOL para formar su capital. (CEPAL,1997;25)

Frente al retiro del Estado de las labores de fomento al cultivo y la regularización del comercio del café, un sector importante de los productores cafetaleros lograron construir organizaciones autónomas desde fines de los años setenta, agrupadas cerca de 10 años después en la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC). Su objetivo fundamental ha sido controlar y regular la comercialización; ha pugnado por que el Consejo Mexicano del Café sea un organismo autónomo y plural que genere propuestas de políticas cafetaleras desde la base, y por la resolución de las carteras vencidas, el otorgamiento de nuevos financiamientos y la reestructuración del Fideicomiso de Café (FIDES). La movilizaciones de esta organización han tenido éxitos importantes al propiciar algunos cambios en la política cafetalera gubernamental; el más resonante fue el establecimiento en 1994 de un subsidio como el de PROCAMPO para los productores cafetaleros, que obtuvieron apoyos directos a la producción desvinculados de los adeudos y orientados a reactivar la cefeicultura. La fuerza nacional de la CNOC viene de sus miembros y de las organizaciones cafetaleras regionales, que han podido crecer y consolidarse; un ejemplo importante es la Coordinadora Estatal de Organizaciones Cafetaleras de Oaxaca (CEPCO). (CEPAL,1997;26-28)

La organización para formar empresas abastecedoras de productos básicos se tornó una necesidad imminente cuando Distribuidora CONASUPO, S.A

(DICONSA), filial de la CONASUPO, inicia su retiro del campo, en donde contaba con 306 almacenes rurales y cerca de 25,000 tiendas comunitarias.

En este género de organización han tenido su mayor impacto los Estados de Oaxaca, Durango, y sobre todo Guerrero, donde los campesinos impulsaron en 1993 el Programa de Apoyo a la Producción, Acopio y Distribución del Maíz, que se propuso mejorar el cultivo del maíz mediante un crédito en insumos y asesoría técnica y distribuir lo acopiado a los consumidores de la región a bajos precios, en épocas de encarecimiento del producto. No obstante, los programas de abasto rural para zonas rurales marginadas requieren, para sostenerse y crecer, de la inyección periódica de los recursos externos, y en este sentido, son altamente dependientes del apoyo del estado.

Desde la década de los setenta comenzaron a crearse empresas forestales campesinas, que se fueron fortaleciendo gracias a la realización de los Encuentros Nacionales de Organizaciones Forestales, cuyos objetivos apuntan a la búsqueda de recursos para la explotación del bosque, el control de la comercialización de la madera y su industrialización. (CEPAL,1997;14-18)

3. 4. 1. - Experiencias de las organizaciones.

Han surgido organizaciones que tratan de hacer frente a las difíciles condiciones de vida existentes desde hace mucho tiempo en regiones pobres rurales y marginadas, agravadas recientemente por la crisis económica nacional y la ausencia de programas de desarrollo rural, como ejemplos tenemos:

A) Convergencia Regional Campesina "Zanzekan Tinemi"

En náhuatl significa "seguimos estando juntos". El área de acción comprende los municipios del Estado de Guerrero, la principal actividad la agricultura, particularmente el cultivo del maíz, cuya producción es de autoconsumo. La extensión promedio de las parcelas es de 2 ha., la producción agrícola complementada con otros cultivos secundarios, no alcanza para cubrir las necesidades económicas de la familia.

Otras fuentes de ingresos: la ganadería familiar, la artesanía de palma, cestería y barro, la producción casera de mezcal y, cada vez más, la emigración temporal en busca de empleos fuera de la parcela y la región. Zanzekan tiene 4 áreas de acción: abasto alimentario, apoyo a productores, cajas de ahorro y proyectos de mujeres.

B) Organización Campesina Independiente de Jalisco, A.C. (OCIJ).

Es una organización de campesinos que construye mecanismos sencillos y manejables con sus recursos humanos, con el propósito de apropiarse paulatinamente de su proceso productivo y de la reproducción de su vida social; opera en el municipio de Cuquio, uno de los de más alta tasa de marginación del Estado de Jalisco. La principal actividad económica es la agricultura maicera, complementada con el cultivo del tomate, realizada en terrenos de temporal.

Los antecedentes de la formación de la OCIJ fueron las luchas sociales por servicios públicos y por la obtención de tierras, ocurridas durante el periodo de 1986-1988, así como la participación en la lucha política electoral, que condujo a la fuerza que integra a la OCIJ en alianza con un partido en oposición a ocupar la presidencia municipal. (CEPAL, 1997;53-60)

C) La Comercializadora Agropecuaria de Occidente

Una de las promotoras de la formación de la Red de Productores de Maíz había sido la Comercializadora Agropecuaria de Occidente (COMAGRO), integrada por 30 organizaciones de productores de maíz, con influencia en 5 Estados y el centro de acción en Jalisco. Dicha comercializadora que a mantenido una posición de apoyo crítico a las políticas de ajuste en el campo no perdió presencia con el derrumbe de la red y continúa siendo uno de los pocos proyectos exitosos de empresas campesinas que existen en el país. (ANEC, 1997;63-69)

Un balance de la comercializadora señala: "Somos, con todas nuestras limitaciones y debilidades, el grupo social más amplio y mejor organizado económicamente en el occidente del país. Comercialmente en fertilizantes y potencialmente en maíz, en tres años alcanzamos un liderazgo en la región. A

pesar de esto, la crisis económica nos sitúa, en gran riesgo de perder el camino avanzado, si no logramos con visión e inteligencia alcanzar alianzas y sus condiciones, que nos permitan, por un lado, no ser barridos por la crisis y la falta de competitividad, ni tampoco absorbidos y supeditados a nuestros posibles aliados...” (CEPAL, 1997; 60-66)

En un plano más general, la COMAGRO tiene que afrontar los compromisos externos que le son impuestos como parte de la sobrevivencia, lo que de alguna manera afecta su función desreguladora del mercado, su ejercicio autónomo y el proyecto político y económico que subyace en la empresa. Quizás uno de los costos más graves sea que la comercializadora logre su permanencia bajo la continuación y ahondamiento de un modelo excluyente. Un camino alternativo que no es el camino, supone considerar la heterogeneidad existente y, en consecuencia, diseñar estrategias regionales acordes con el mosaico agroecológico y social prevaleciente en su interior. No se trata de optar por un esquema que disperse y diluya el esfuerzo principal, sino que una vez establecidas las prioridades y tiempos, estos se adecuen a las condiciones que guardan las organizaciones integrantes, de forma tal que el proyecto comprenda la formulación de paquetes de fomento diferenciados según el grado de consolidación de los socios y su forma de vinculación con el proceso de cambio ocurrido en el medio rural, siempre bajo un sustento de participación y responsabilidad social de los interesados. El establecimiento de criterios, y mecanismos y acciones diferenciadas tiene como finalidad dar un trato distinto a quien es desigual, pero también la de encarar la descomposición de la vida ejidal y comunal, misma que puede acentuar las tendencias desgregadoras y la pérdida de cohesión al seno de los núcleos ejidales y comunales, tendencia que favorece el desarrollo rural individualizador.

No obstante, desde una perspectiva a mediano plazo, el movimiento alcista de los mercados externos muestra la vulnerabilidad de la política oficial y la necesidad de buscar una estrategia más acorde con los tiempos que se avecinan. Ello exige, en términos organizativos, precisar el papel que desempeñan las organizaciones de los agricultores en el abasto de básicos, en su eslabonamiento

con el sector agroindustrial de maíz y en el desarrollo rural de México. (Grammont,1996;346-350)

3.5.- El nuevo movimiento campesino en los 90's

Debido a la implementación de la reforma neoliberal, surgen nuevos movimientos campesinos que sin lugar a duda, repercuten e influyen en el desarrollo económico y social; así como en el bienestar de la población

La reforma neoliberal se da en cuatro periodos: El primero, el de la concertación, comprende la campaña electoral y los primeros dos años y medio del gobierno de Carlos Salinas (1989-1991); un segundo periodo corresponde la cristalización de las reformas constitucionales y legislativas de 1993; el tercero comprende gran parte de 1993 y está asociado a la negociación y aprobación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica así como al proceso de sucesión presidencial; finalmente, el cuarto periodo, durante 1994 comprende la supuesta entrada del Tratado de Libre Comercio, el levantamiento armado en el Estado de Chiapas el 1 de enero de 1994; finalizando con el proceso electoral federal de agosto.

En un primer recuento del nuevo movimiento campesino, se advierte un cambio en los actores, demandas y estrategias campesinas. Si bien en los años setenta el movimiento campesino luchó por la tierra y en contra de los cacicazgos y la represión, en los años ochenta las llamadas organizaciones autónomas se colocaron al frente del movimiento al luchar por la autonomía de la organización social, la democratización de la sociedad rural y la apropiación del proceso productivo, logrando una importante capacidad productiva que ganó la adhesión de buena parte de los grupos mejor organizados del sector social. En los noventa este movimiento organizó nuevas formas de participación unitaria y de alianzas con el Estado, que desembocaron finalmente en la pérdida de su papel propositivo y capacidad de interlocución; su programa de mediano y largo plazo, desatados en ideas autogestionarias, no pudo interponerse a la acelerada privatización promovida por el gobierno. (Encinas,1995;11-16)

Actualmente los diversos grupos de productores rurales buscan adecuarse, con distinto grado de éxito, a las variadas condiciones que presenta el mercado y la reforma Estatal. Algunos que ven debilitarse aceleradamente sus proyectos y experiencias organizativas, acentúan su tono contestador de defensa ante las medidas gubernamentales. Otros de los muchos que no habían sido protagonistas de luchas anteriores, denuncian su carácter excluyente, profundamente diferenciador, y encabezan movilizaciones y novedosas alianzas que cuestionan la política hacia el campo y el modelo mismo de desarrollo a nivel nacional. Pocos son los productores que han logrado mantenerse en condiciones estables y menos los que se han insertado favorablemente en el contexto económico. (Encinas,17-24)

La orientación del segmento más activo del movimiento campesino, enfocado a la gestión de las demandas de sus organizaciones, propició la desatención de la política pública, y la consecuente pérdida de una visión de conjunto. El discurso innovador adoptado por la mayoría de las organizaciones no se convalida con las prácticas políticas clientelares tradicionales que muchas veces desvirtúan los planteamientos democráticos que les dieron origen.

La crisis, sumada a las secuelas de la política económica, puso en tela de juicio la viabilidad de las empresas campesinas, en las actuales condiciones para redistribuir, elevar las condiciones de vida de sus agremiados, hacer un uso sustentable de los recursos naturales y finalmente, representar los intereses de los productores. La combinación de los instrumentos de la reforma estatal en el campo, con un papel relevante del proyecto concertador a inicios del Sexenio, y después de PRONASOL y PROCAMPO, disminuyó la capacidad de movilización de las organizaciones y debilitó su fuerza.

Actualmente tienen lugar cambios y una recomposición de las fuerzas dentro de las organizaciones campesinas más importantes; continúa la crisis de las coordinadoras, el agotamiento de las centrales tradicionales y la marginalidad de las llamadas organizaciones independientes, la tendencia hacia la obsolescencia precoz del CAP, la disminución de la capacidad de la CIOAC, la

capacitación y escisión de la UGOCP, la ruptura de la CCI. Sin ser eliminada la UNORCA fue sustituida parcialmente por redes y servicios y por rama productiva que, entre otras características, conservan en medio grandes dificultades, la capacidad de propuesta y la composición plural que había sido propia del movimiento campesino autónomo. (Encinas,1995;30-42))

Entre los nuevos actores sociales, está la apropiación de un pequeño y mediano empresariado en el escenario político, con sus propias reivindicaciones e instancias organizativas, que comparten demandas y problemas con el sector social, y la emergencia de un polo incipiente de propuesta y reorganización de la lucha agrarista, a *partir* del EZLN y la Convención Nacional Democrática.

La CNC reconoce un repunte y una recuperación relativa en el ecenario nacional con el mantenimiento de la corriente neocenesista y un aparente proceso de democratización, lo cual en buena medida, se explica por el apoyo presidencial para contrarrestar a las demás organizaciones y su siempre renovado papel en las coyunturas electorales, aunque permanecen serias dudas del que pueda jugar en el nuevo panorama político y económico. Como organización de productores, no parece tener un futuro promisorio, aunque siempre representa un instrumento útil de intervención del Estado en asuntos políticos del campo. (Encinas,1995;42-56)

El panorama del movimiento campesino puede caracterizarse por el desgaste del movimiento autónomo, la continuación del carácter marginal del movimiento agrarista, la ausencia de los partidos políticos de oposición en el área rural y una deficiencia generalizada de propuestas para un proyecto de desarrollo rural. A pesar de que el tema agrario volvió a estar en el centro de la discusión a nivel nacional, como consecuencia de las reformas legislativas o de las numerosas invasiones de tierras en Chiapas, paulatinamente ha perdido fuerza la propuesta de revisión de las reformas del artículo 27 constitucional y su Ley reglamentaria.

Supuestamente ha quedado atrás el paternalismo y el tutelaje estatales, sin embargo el movimiento autónomo de hace un lustro tampoco responde a los

nuevos retos y desafíos que plantea la época actual. El movimiento campesino enfrenta el reto de rediseñar su programa de lucha, en vista de promover un desarrollo rural incluyente y sustentable, que asegure adecuados niveles de bienestar a la sociedad rural y revierta el impresionante deterioro ecológico, mismo que seguramente se verá acentuado de continuar el énfasis en la acumulación de capital en beneficio de la iniciativa privada. Para ello es imprescindible que modifique su relación con el Estado, responsabilidad y papel en el desarrollo rural. Para acumular fuerzas nuevamente, debe de reconstruir y fortalecer sus alianzas y buscar nuevas vías unitarias que le permitan incidir en una vida democrática y equitativa. (Encinas,1995;56-65)

CAPITULO IV

DIAGNOSTICO DE LA UNIÓN DE EJIDOS (U.E) DE PRODUCCIÓN, INDUSTRIALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA DE R.I. “16 DE ABRIL” DE CHARCO DE PANTOJA.

4. Descripción del área de influencia.

4.1. Localización geográfica. La ciudad de Valle de Santiago, cabecera del municipio del mismo nombre en el Estado de Guanajuato, esta situada a los 101° 11' 21" de longitud al oeste del meridiano de grendw y 20° 23' 31" de latitud norte. La altura sobre el nivel del mar es de 1,760 metros. El área del municipio es de 855.70 kilómetros cuadrados equivalentes al 2.73% del área total del Estado. Limita al norte con el municipio de Salamanca; al sudeste con el de Salvatierra y al sur con el municipio de Yuriria.

4.2. Vías de acceso. La ciudad cabecera esta comunicada por la carretera Salamanca-Morelia, Michoacán, y por una carretera a Jaral del Progreso-Cortazar, que entronca con una buena red de caminos vecinales a todas sus comunidades.

4.3. Clima. La mayor parte del año es templado. La temperatura máxima es de 401°C, y la mínima es de 5°C; la temperatura media anual es de 19.4°C. La precipitación pluvial media es de 675.8 milímetros anuales.

4.4. Topografía. En el municipio de Valle de Santiago se encuentra un grupo de volcanes, que se componen de 13 cráteres, localizados en una superficie de 14 kilómetros cuadrados que corresponden desde el cráter de Yuriria hasta el pie del cerro del Rincón. Las elevaciones más importantes del municipio son el Cerro el Tule, El Picacho, El Varal, Cerro Blanco, La Batea, Los Cuates y El Cerro Prieto; la altura promedio de estos cerros es de 2,100 msnm Hay otros cerros de menor altura, tales como el Borrego y las Jicamas.

4.5. Hidrología. Al norte del municipio se encuentra el río Lerma. Esta corriente tiene aquí su curso, desde Santa Rita hasta la hacienda del Pitahayo, en donde se interna el municipio de Salamanca; tiene un desagüe en la laguna de Yuriria por el canal de labradores. En el municipio hay otros arroyos importantes, tales como Las Cojas, Pueblo Nuevo, Las Jicamas Martínez de la Torre y Salitrillo.

4.6. Uso del suelo. Sus suelos son de estructura granular con consistencia de friable a firme, de textura franco arenosa a arcillosa de origen incho coluvial a aluvial y un Ph de 5.4 a 7. En cuanto al uso agrícola de la tierra, se tiene un total de 83,570 miles de ha., de las cuales son de riego 23,576 ha., de temporal 27,201 ha., de agostadero 23,376 ha. y de otro tipo 9,417 ha.

4.7. Tipo de tenencia de la tierra. Se tiene una superficie total cultivable de 45,852 ha., de estas corresponden: 16,566 a la propiedad privada y 29,259 a la propiedad ejidal

4.8. Unidades de producción. Las unidades de producción según el censo agropecuario de 1990 es de: 6,962.

2. Aspectos socioeconómicos

4.1. Población. De acuerdo con el censo de 1990, la población total del municipio de Valle de Santiago es de 132,023 habitantes de los cuales 63,634 son hombres y 68,339 mujeres. Las localidades más densamente pobladas son la ciudad cabecera, Charco de Pantoja, Magdalena de Arceo, Noria de Mosqueda, las Jicamas, Rincón de Parangueo, San Jerónimo Graceo y Gervasio Mendoza.

4.2. Servicios públicos. Se cuenta con servicios de teléfono, telégrafo y autobuses foráneos y suburbanos, así como autos de alquiler.

4. Actividades económicas

4.1. Agricultura. En cuanto a la agricultura los principales cultivos son: maíz, sorgo, trigo, cebada, frijol y hortalizas.

4.2. Ganadería. La ganadería es una importante fuente de ingresos para Valle de Santiago. Las principales especies que se crían son el ganado porcino y bovino. En el municipio se cuenta con servicios de talleres mecánicos, restaurantes, bancos, lugares turísticos, casas de cambio y otros.

4.2. ASPECTOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

NOMBRE: Unión de Ejidos (U.E) de Producción, Industrialización y Comercialización agropecuaria de R.I. "16 de Abril".

FIGURA JURÍDICA. Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad ilimitada.

FECHA DE CONSTITUCIÓN Y MOTIVO O RAZÓN POR EL QUE SE CONSTITUYÓ. Se constituyó el día 5 de Diciembre de 1986.

RAZÓN Y MOTIVO POR EL QUE SE CONSTITUYÓ.

- Explotación racional de sus recursos naturales.
- Industrialización y comercialización de sus productos
- Obtención de créditos.

NOMBRE DE LOS REPRESENTANTES.

Presidente : Raúl Javier González Razo.

Secretario :Vicente Rodríguez Zavala

Tesorero :Alfonso Quiroz Razo.

DOMICILIO. Calle Lázaro Cárdenas #20 del poblado Charco de Pantoja, municipio de Valle de Santiago, Guanajuato.

NUCLEOS AGRARIOS, NUMERO DE SOCIOS, SUPERFICIE Y TIPO DE TENENCIA. Núcleos Agrarios: Charco de Pantoja, Charco de Parangueo, Cerro Colorado, San Vicente de Garma, San Cristóbal, Colonia de Guadalupe, Paso Blanco y Guarapo.

Numero de Socios:227 Socios.

Tipo de Tenencia: Ejidal 95%

... Privada 5%

OBJETO SOCIAL. Entre los principales tenemos; coordinación de actividades productivas, explotación racional de sus recursos, industrialización y comercialización de sus productos, obtención de crédito, mejorar los niveles de vida de los socios.

4.3. ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y SERVICIOS DE LA ORGANIZACIÓN

PRODUCCIÓN AGRÍCOLA CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN

- Tipo de cultivo por ciclo Agrícola. Para el ciclo primavera verano se siembran los cultivos del sorgo y maíz; ciclo otoño invierno; trigo y cebada.
- Superficie de temporal y riego, según cultivo. En condiciones de riego se siembran 743 ha. de trigo, 366 ha. de cebada, 966 ha. de sorgo y 414 ha. de maíz en condiciones de temporal: 48 ha. de sorgo y 112 ha. de maíz.
- Costos de producción por cultivo y paquete tecnológico.
- Rendimientos por cultivo y paquete tecnológico

NOTA: Consultar esta información en el anexo.

ABASTECIMIENTO DE INSUMOS. Los insumos que comercializa la organización son: FERTILIZANTES: Con lo que respecta a este tipo de insumos, los más utilizados durante los dos ciclos agrícolas, tanto por socios y no socios son los siguientes: sulfato de amonio, formula 18-46-00, nitrato de amonio, fosfato de amonio, nitrato de amonio, triple y simple, urea, cloruro de potasio, nitrato de potasio y “amoniaco.”

HERBICIDAS: La utilización y aplicación de este tipo de agroquímicos, se determina de acuerdo con el ciclo agrícola (primavera-verano y otoño-invierno).

P.V. MAIZ Y SORGO: Gesaprin Calibre 90, Gesaprin Autosuspendible, Gesaprin Combi, Gesagard, Esteron 47, Herbester, Fullmina, Sanson, Harmony Acent y Novoprim.

O.I. TRIGO Y CEBADA: Puma, Topik, Grasp, Harmony, Hiervester, Esteron.

INSECTICIDAS: Al igual que el caso de los herbicidas, dependen del ciclo agrícola y el cultivo.

P.V. MAÍZ Y SORGO: Furadan, Lorsban, Semevin, Derribe, Tamaron, Basudin, Ambush, Paration metilico, Malation.

O.I TRIGO Y CEBADA: Ripar, Parafino metilico, Tilt.

- Variedades de semillas utilizadas durante los dos ciclos agrícolas:

Variedades de semillas que se utilizan los ciclos primavera verano: para el caso del maíz se siembran las siguientes variedades; Asgrow (A-7545, A-791), Dekalb (D-856, D-867); en el cultivo del sorgo; Asgrow (Marfil, Diamante), Dekalb (D-55 y D-65) y Pioneer (P-81330).

Variedades de semillas utilizadas en los cultivos de otoño invierno; trigo: Saturno, Salamanca, cebada: Esperanza.

- Demanda por ciclo agrícola según cultivo para el año de 1997

Demanda de Fertilizantes P.V. y O.I = 2144 tonelada.

Demanda de Herbicidas P.V. y O.I = 3615 litros.

Demanda de Insecticidas P.V. y O.I = 4280 litros.

Demanda de Semillas P.V. = 1371 toneladas.

Demanda de Semillas O.I. = 238 toneladas.

Demanda de Foliares = 3210

Demanda de Adherentes = 1800

- Políticas de Compra y Proveedores: Agroquímicos Rivas; Compras a crédito hasta por 15 Días por un monto hasta de 200 mil pesos, Asperquin: Compras a crédito hasta por 15 Días, por un monto de 30-50 mil pesos, Grupo de Fertilizantes Dobladores: Compras a crédito por 15 días, por un monto de 260 mil pesos, Semillas Híbridas el Rancho: Compras a crédito hasta por 1 mes, por un monto de 100 mil pesos, Agrocentro del Bajío: Compras a crédito hasta por un mes por un monto de 100 mil pesos, Semillas de Cebada Impulsora Agrícola: Crédito a la cosecha por un monto de hasta 120

mil pesos, Fungicidas Impulsora Agrícola: Crédito a la cosecha hasta por un monto de 30 mil pesos, Fertilizantes Foliares Nutrientes foliares del Bajío: Crédito hasta por 15 días.

- Políticas de ventas a socios y no socios. Para el caso de personas que son Socios se tienen las siguientes: Descuentos en cualquiera de los insumos hasta por un 5% de contado, si se pide crédito a la cosecha se da en relación de 3:1 del monto de sus aportaciones, por ejemplo si el socio tiene una aportación en la U.E equivalente a los mil pesos, se le dará crédito hasta por un monto de tres mil pesos. No socios precio de mercado y sin crédito.
- Transporte. El transporte de los insumos se realiza de la siguiente manera; en el caso de los fertilizantes se utiliza los camiones de la U.E, para el caso de agroquímicos y semillas se utiliza el transporte de los proveedores o distribuidores al domicilio de la U.E.
- Almacenamiento. Se realiza de la siguiente manera; agroquímicos, semillas y fertilizantes. Se guardan en la bodega de la U.E.
- Financiamiento Bancario. En la actualidad se ha solicitado para la adquisición de fertilizantes 250 mil pesos, semillas de trigo 350 mil pesos, infraestructura de la secadora financiada por 2300 pesos y cercado de la bodega 3600 pesos.

Problemática

1. Infraestructura insuficiente e inadecuada, para el almacenamiento de los insumos (fertilizantes, semillas, fungicidas, hervicidas, insecticidas).

Alternativa = Solicitar un crédito refaccionario a largo plazo par la construcción de bodegas con la mecanización de carga y descarga de granos así como patio de maniobras.

2. El servicio de abastecimiento de insumos no satisface en su totalidad las necesidades de sus socios debido a precios no competitivos y a la falta de coordinación de su entrega con el momento de su utilización.

Alternativa = El precio no competitivo es un problema difícil de solucionar por sus posibles y diversas causas (por reembolsar un crédito a una tasa alta de interés, por la falta de una infraestructura sofisticada por lo único que hace es aumentar los costos en su manejo que se refleja en su precio, por diferencias en su manejo administrativo, etc.), por la cual se recomienda definir exactamente el origen de la deficiencia y atacarlo por los mecanismos ya mencionados.

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.

Los campesinos mexicanos han vivido (y sufrido también) producido y comercializado durante décadas en una economía cerrada, altamente intervenida por el Estado y en un ambiente de exclusión, paternalismo y autoritarismo. Sus formas organizativas y culturales de sobrevivencia y resistencia y promoción de sus intereses y proyectos han estado condicionadas por tales circunstancias.

Repentinamente sin participar en las decisiones, sin estar de acuerdo en ellas, sin estar preparados para ellas y sin apoyos se enfrentan a una nueva realidad una participación y un enorme desafío: desaparecer mas temprano que tarde por no ser competitivos en un mercado abierto y global dominado por las grandes corporaciones agroalimentarias o construir una alternativa de existencia y participación activa y eficiente en las nuevas condiciones de la economía y los mercados.

- Volúmenes comercializados por ciclo por cultivo los últimos 3 ciclos y Precio de los productos en ese periodo.

CICLO O.I. TRIGO. CICLO 95-96 : 3712 TON. \$1910/ton; CICLO 96-97 : 3773 TON. \$1200/ton

NOTA : La cebada se empezó a comercializar a través de la IMPULSORA a partir de ciclo 96-97.

CICLO P.V. SORGO Y MAÍZ.

CICLO 95-95: Sorgo:1432 ton. \$1100/ton; Maíz :1545 ton. \$1150/ton

CICLO 96-96: Sorgo: 6475 ton. \$1200/ton; Maíz : 1317 ton. \$980/ton

- Infraestructura de abastecimiento.

a)Propiedad o Rentada. La bodega con que se cuenta es propiedad de la U.E.

B)Capacidad. Tiene una capacidad de 4500 ton.

- Deficiencias de la Infraestructura. No se cuenta con equipamiento de la bodega con la mecanización de carga y descarga de granos, ni un patio de maniobras para carga y descarga, no se cuenta con transporte para la cosecha a la bodega y de la bodega hasta la compradora.

- Compra a Socios y No Socios según producto. Las compras a socios representan un 95% de lo que se comercializa. Un 60% de los socios comercializa mediante la U.E. Las compras a No socios representan un 5%.

- Principales clientes a quien vende sus cosechas. Bachoco (Celaya, Gto): 6000 ton de sorgo, Gamesa: 4000/ton trigo, Maseca: 1500/ton maíz, Impulsora Agrícola: 700/ton Cebada, Almacenes San Isidro (Salamanca, Gto).

- Cobertura de precios, las conoce, como funcionan. Se tiene un conocimiento muy vago ya que se empezaron a dar a conocer con mayor intensidad después de las reformas que se hicieron a la Ley Agraria y Artículo 27 Constitucional. Fue hasta el año 1995 que supimos que era una cobertura de precios, por tal motivo no se hizo ningún contrato de compra de este servicio.

Para nosotros una cobertura de precio es una especie de “Seguro” y un juego donde los jugadores lo deben de conocer ya que no existe un reglamento tan riguroso, en la implementación de estas.

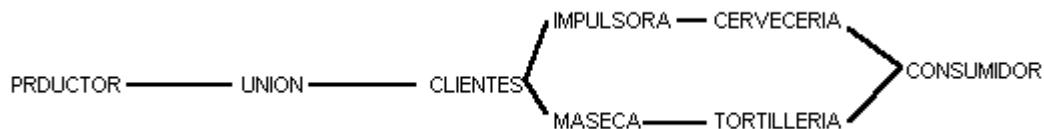
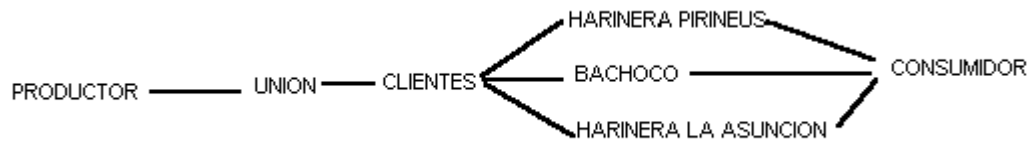
- Como funcionan las Coberturas de precios. Hasta donde nosotros sabemos Aserca es la institución que apoya con las 2/3 partes del costo de la prima o Cobertura. La otra parte la pone la U.E mediante un crédito que es solicitado al Banco.

Los tipos de Mercado que participan en este servicio son los Mercados de: Futuros y de Físicos. Donde estos estarán regidos por varios factores. Mercado de futuros. Esta regido por las condiciones climáticas, políticas, sociales y económicas, etc. Mercado de Físicos. Esta regido por los compradores es el precio que pagan por nuestros productos

- Costos de comercialización gastos operativos y administrativos por tonelada. Los gastos operativos por tonelada, están considerados en base a las siguientes actividades: secado (luz, gas y técnico), maniobras (carga y descarga son actividades que varían de acuerdo al estado del grano), luz (lamparas de luz, bazucas), técnico analista, muestreador, fumigadas o conservación almacenamiento, costos financieros, velador e imprevistos.

NOTA: Los costos son variables cada ciclo debido a las condiciones que se presenten.

- Márgenes de comercialización. Existe un buen margen de comercialización en la comercialización de semillas de trigo ya que la U.E produce dicho insumo, podemos decir que es el insumo que nos deja mayor margen de comercialización. Con lo que respecta a insumos como agroquímicos y fertilizantes el margen de comercialización es de un 5-10 de las ventas que se realizan.
- Canales de Comercialización. Trigo, Cebada, Maíz y Sorgo.



COMERCIALIZACIÓN.

1.- Falta de difusión de servicios tales como la compra de coberturas de precios, ya que aproximadamente el 90% de los socios no conoce en que consiste dicho servicio. Fomentar una intensa campaña de capacitación financiera, por parte de ASERCA (Apoyos y servicios a la Comercialización Agropecuaria) que incluya el conocimiento de los servicios de la cobertura de precios.

2.- Que no sé esta aprovechando de una manera correcta una de las funciones principales de la empresa que es la comercialización ya que el mercado de la región es uno de los mas atractivos y solo es comprado (5-10%) a no socios. Que mejore la liquidez y el precio par que haya mayor flujo de compra. Que venda el servicio de las coberturas de precios a no socios.

3.- Infraestructura insuficiente e inadecuada par el almacenamiento de granos, ya que la capacidad de la bodega es de 47 ton y por lo menos se requiere el doble de esta capacidad para cubrir esta necesidad. La consecución de un crédito refaccionario. Así como Buscar diversificar las fuentes de financiamiento de las Instituciones Financieras Rurales (IFR). Una estrategia que podrían emplear las financieras rurales para captar ahorros y canalizar recursos a los habitantes de las áreas rurales par captar ahorros y canalizar recursos a los habitantes de las áreas rurales y semiurbanas, seria la utilización de Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP), las cuales están sustituyendo paulatinamente a las Cajas Populares de Ahorro y Crédito. Las SAP están facultadas por la ley par aceptar prestamos y créditos de las instituciones de crédito del país para ser destinados a la realización de operaciones o cubrir necesidades temporales de liquidez relacionadas con su objeto, siempre que en su conjunto no excedan el 20% de sus activos totales.

Por su origen las SAP no deberán estar sometidas a los mismos criterios de calificación de las Uniones de Ahorro y Crédito para cederles el 100% del margen de intermediación, aunque si se deberá vigilar que las operaciones de estas Sociedades se circunscriban al ámbito rural semi-urbano.

Así deberá incentivarse a las IFR par brinden servicios financieros a cualquier persona que radique en e l medio rural y semi-urbano, pues de ello dependerá en mucho, el logro de la autosustentabilidad.

4.- En el caso de la comercialización del trigo solo existe un tipo de comprador que es la harinera. Promover una política que fomente la diversificación de mercados, ya que como en este cazo la existencia de mercados de monopolio afectan sin lugar a duda los precios. Esta política podría basarse en una

coordinación con instancias oficiales como ASERCA especializadas en apoyos a la comercialización

CREDITO PARA LAS ACTIVIDADES DE LOS SOCIOS.

- Créditos operados los últimos 4 ciclos Agrícolas: Avío, Refaccionario, y Prendario para el Comercialización.

A) Avío para la producción. Avío para la compra de fertilizantes (1996 Abril-Junio). Monto 250,000.00, Fuente financiera Banrural, Avío para la producción, 1996, Fuente Financiera Bitel, Monto 763200, Avío para la Producción de Semilla Certificada, Monto 500,000.00, Fuente Financiera Banrural, Avío para la siembra y cultivo del Sorgo, 1997, Fuente Financiera Bitel y Banrural, Monto de 1,392,000.00.

B) Refaccionario. Refaccionario para el cercado 1996, Monto 38,000.00, Fuente Financiera Banrural, Refaccionario para la adquisición de Secadora, Fecha 1997, Monto 44800.00, Refaccionario para la adquisición de Sembradora, Fecha 1997, Monto 11600.00.

C) Crédito prendario para la Comercialización. Crédito prendario para la comercialización de Trigo, Fecha 1996/97 Monto 26,25000, Crédito Prendario o Pignorativo Fecha 1997, Monto 33000, Fuente Financiera Banrural.

- Principales Fuentes Financieras. Banrural, Bitel, Solidaridad, Caja Popular, Impulsora y Gobierno del Edo.

- Actividades para las que se destino.

1. Para la producción y compra de insumos (Avío)
2. Para la compra de Maquinaria (Sembradoras, Tractores, etc.)
3. Para la Comercialización en mayor medida para la Comercialización de trigo.

- Cartera Vencida. Solamente se ha dado un caso de cartera vencida y fue en el año 1989. Cuando se solicitó un crédito para la producción de semilla certificada.

NOTA : Los créditos que se operan los tramita la U.E con garantía de ella y de sus socios; Así que en un caso de cartera vencida pagan todos los involucrados en la gestión de ese crédito.

- Requisitos para la obtención del Crédito.

Tener Garantías la parte solicitante

Tener Aportación. veces del monto de su aportación.

- Criterios con los que se otorga el Crédito.

1. Solvencia Moral

2. Solvencia Económica.

3. Que el monto no exceda las 2-3 veces de la aportación, para el caso de socios morosos.

Nota : Estos son los criterios de mayor peso.

- Tasa de Intereses. La tasa de intereses mediante la cual solicita la U.E los créditos es tasa CETES. Pero esta cobra costos Administrativos y Operativos a una tasa CETES arriba de 6 o 10 puntos. Por lo tanto la tasa de intereses es de 6 o 10 puntos arriba de los CETES

- Garantías de los productores. La aportación de cada productor es la única garantía y el crédito está sujeto a la aportación.

- Instrumentos de Ahorro, garantías, etc. (Fincas, Fondos).

Hasta la fecha no existe ningún instrumento de este tipo debido al tiempo excesivo del Banco para su autorización.

- Problemática.

1.- Crédito insuficiente e inoportuno, además de que existe una dependencia financiera de pocas fuentes de financiamiento. Se debe de considerar como alternativa la asociación entre dos o más organizaciones para que se les facilite el acceso al crédito que a pesar de que son caracterizadas por tasas de intereses mas altos, no dejan de ser indispensables por la prontitud de sus servicios (menos tramites burocrático) y su mejor conocimiento de la situación de los productores rurales.

DESARROLLO TECNOLÓGICO Y ASISTENCIA TÉCNICA. En lo que se refiere a la asistencia técnica se ha partido de identificar los aspectos críticos de apoyo especializado que requiere la U.E a lo largo de todo el proceso de gestación, decisión, planeación, operación y evaluación de su desarrollo organizativo-empresarial y de sus proyectos de comercialización.

En este sentido, el personal operativo (2 personas) se han orientado a llevar acabo el programa de asistencia técnica. Las actividades centrales que ha comprendido la asistencia técnica son las siguientes:

A) Parcelas Demostrativas. Las parcelas demostrativas que se realizan no son propiedad de la U.E debido a que esta no cuenta con terrenos propios. Las parcelas pertenecen a socios innovadores. Se realizan parcelas demostrativas cuando sale al Mercado algo innovador y se tiene alguna inquietud por parte de los socios o personas de la Región. Esto con el objetivo de fomentar la adopción de tecnologías productivas y ampliar el uso de aquellas que han mostrado sus beneficios.

B)Capacitación. Se capacita a los socios en cuestión del uso de una nueva tecnología (sembradora, etc.). Se capacita al personal técnico, miembros del consejo de Administración *cite a los socios en los aspectos fundamentales. permanentemente, para que este capa*

C)Asistencia Técnica y Asesoría. Por lo que respecta a este aspecto, no existe una Calendarización de visitas para el campo a diagnosticar ú observar las parcelas ya que son grandes extensiones de tierra y el personal es insuficiente para realizar visitas a cada parcela.

La Asistencia Técnica y Asesoría se dan cada vez que el socio tiene algún problema le solicita a la U.E dicho servicio. Uno de los objetivos de la U.E: Es promover tecnologías productivas de vanguardia con los socios y proveedores en general mediante la organización de días demostrativos para difundir las bondades tecnológicas.

D)Viajes de Observación. Se realizan cuando son cerca de la región y son invitados a tal evento.

- Conque personal lo hace. El desarrollo tecnológico y la asistencia técnica se realiza con el personal Técnico que cuenta la U.E.
- Costos inherentes al desarrollo de estos servicios. No existen costos inherentes o que estén unidos intimamente a otra cosa.
- Como y que cubren estos costos. Estos costos no existen pero en cazo de existir, los cubre la U.E.
- Impacto en la producción de estos servicios. La ejecución o realización de parcelas demostrativas ha sido de gran importancia, ya que ayuda al productor a reducir costos por ejemplo: El cazo del uso de labranza cero y de

conservación. Se han aplicado en la U.E y hasta la fecha con muy buenos resultados.

- Problemática.

1.- No existe una diversificación de los cultivos, existe dependencia en cultivos tales como: sorgo, maíz, trigo y cebada (granos básicos).

Fomentar la diversificación de cultivos considerando las ventajas comparativas y competitivas, ahora en boga por la apertura comercial, sin embargo hay que considerar los diferentes problemas para ello: Romper el arraigo de la población hacia siembra de granos básicos, acceso a créditos de un mayor monto por los costos de producción mas altos de los productos hortícolas, la falta de infraestructura por cuestiones crediticias, capacitación técnica hacia las practicas de los cultivos, estudio del mercado nacional y extranjero. Esto se lograría mediante una coordinación entre las organizaciones y las empresas transnacionales en la elaboración de proyectos, que sean convenientes y viables para ambas partes, par lograr una asociación. Debido a que la Horticultura de exportación en Guanajuato y en el Mpio de Valle de Santiago es sin duda un de las líneas productivas, donde existe mayor participación de empresas nacionales y extranjeras, además de ser una de las mas dinámicas y rentables de la economía mexicana.

2.- El tradicionalismo, la costumbre y desconocimiento de cultivos rentables.

Concretizar a la gente mediante una capacitación del uso de los paquetes tecnológicos de los cultivos con potencial en la zona. Que se podría hacer mediante la realización de parcelas demostrativas donde, se incluya capacitación y manejo del cultivo.

3.- La inoportuna e insuficiente entrega de créditos, para el abastecimiento de insumos (semillas, hervicidas, fungicidas, etc) que trae como consecuencia el retraso en la aplicación en la etapa feneologica que lo requiere el cultivo.

La realización de esquemas de trabajo con participación de representantes de la organización, técnicos de la misma y personal de la banca par evitar estos problemas y obtener un beneficio donde todas las partes resulten favorecidas.

Diversificación de las fuentes de financiamiento considerando como alternativas la asociación entre diversos productores, organizaciones que faciliten su tramite y acceso.

4.- La intensa utilización del amoniaco en los cultivos de O-I, y su consecuente deterioro en los suelos.

Concientizar a los productores que siembran en el ciclo O-I, que el uso del amoniaco causa problemas como el deterioro de los suelos. Que piensen a largo plazo y, que no se vayan por el lado económico. Esto mediante platicas donde se les darán a conocer las fuentes alternativas de fertilizantes nitrogenados.

Que la gente sea mas abierta para aceptar si el uso de una nueva tecnología lo beneficia y en que porcentaje.

Que exista mas agilidad en la cuestión del tramite de créditos.

NOTA: Las actividades agropecuaria y agroindustrial no existen, ni se realizan por parte de la U.E ya que los socios no cuenta con superficies de agostadero, ni instalaciones para llevarlas acabo.

OTROS SERVICIOS Y ACTIVIDADES.

- Gestión de Apoyos. Existen apoyos para tuberías, tractores y sembradoras de labranza de conservación.

El tramite para dichos servicios es de la siguiente manera:

Tuberías : En este cazo la U.E se encarga de contactar Empresas que tengan algún proyecto. Además se le proporciona información a la Empresa para hacer más axil el proyecto.

Tractores y Sembradoras: Se informa a los agricultores sobre la implementación de algún programa o proyecto.

Tenemos el caso del programa de Alianza para el campo en donde el banco apoya con un 30 % del costo del proyecto y el restante lo pone el productor.

NOTA : Alianza para el campo es un proyecto igual para personas desiguales, ya que no todos los productores cuentan con un capital de esta índole como para tramitarlo.

Legalización de los Pozos: Se hizo una serie de tramites o maniobras para poder legalizar los pozos ante la comisión Nacional del Agua.

- Asesoría Contable.

Esta no se realiza por parte de los socios.

“Se realiza un registro de entradas y salidas de dinero: Mediante facturas y fichas de deposito y pólizas, esto es para el caso de la U.E.”

- Asesoría Legal. Esta no se realiza.

- Información. Instrumentos de información para los socios.

1. Se realizan 2 Asambleas Ordinarias que corresponden al cierre de los 2 ciclos agrícolas.

2. Se realizan Asambleas Extraordinarias no existe ninguna Calendarización de estas pero se realizan cada que las Autoridades y Socios lo Consideran pertinente.

3. Mediante folletos carteles y el sonido de la comunidad.

a)Beneficiados. Los socios y Algunas personas cercanas a esta.

b) Costo de este servicio. Solo es cobrado los costos que generan la divulgación de esta.

c) Quien lo hace. Las personas encargadas del proyecto que sé esta difundiendo.

- Problemática.

1. Que nunca están presentes todos los interesados.

2. No existe suficiente dinero para aportarlo (cazo gestión de apoyos)

3. Falta de interés de la gente.

- Propuestas de Solución.

1. Mayor difusión de la información

2. Realizar la difusión con anticipación.

3. Crear un fondo para todos estos servicios.

4. Concretizar a la gente de la importancia de estos servicios.

ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y ADMINISTRATIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

- Periodicidad de las asambleas generales. Las asambleas generales ordinarias se celebran el ultimo Domingo de cada mes.

- Cuantas Asambleas desde que se constituyo la Organización. 1 cada mes y cuando los socios la solicitan en caso de la Extraordinaria.

- Información para los Socios. Asambleas de Balance y Programación: Tiene por objetivo informar a los socios de los resultados de la Organización,

Trabajos y la producción del periodo anterior, así como aprobar o desechar los Proyectos del próximo ciclo.

Asamblea General: Revisara el contenido de los presentes estatutos anualmente o cuando así lo considere pertinente para lo cual se deberá convocar a Asamblea General Extraordinaria.

- Partidos políticos con influencia en la región. El PRD Y PAN.

NOTA: Actualmente el PRD.

- Cuenta con reglamento interno la Organización. Si se cuenta con reglamento interno.

- Es conocido el estatuto Reglamento Interno por los Socios. Aproximadamente por un 50% de los socios fundadores.

- Que aspectos están reglamentados en el Reglamento interno.

1. Aspectos de los Ejidos Asociados y Delegados Electos
2. Aspectos de los Consejos de Administración y Vigilancia.
3. De las Unidades productivas y servicios (Secretarios Auxiliares de crédito, Comercialización, Servicios, Maquinaria y Trabajadores, etc.)
4. Del Comité de Programación.
5. De los Fondos Sociales y Repartición de Utilidades.
6. De las Asambleas de Balance y Programación
7. Del Sistema Administrativo y Contable
8. Liquidación y Disolución de la U.E.
9. Sanciones.

- Nivel de participación de los socios y/ o delegados.

La participación de los socios y/o delegados es buena ya que son personas que les gusta ir a la vanguardia y cada que hay reuniones se hacen propuestas muy buenas ejemplo: Alguna innovación tecnológica.

NOTA : La participación se limita de alguna manera con la ausencia de las personas que no pueden asistir ya que no todos los socios son del mismo núcleo ejidal y aveces n o se enteran de la realización de estas.

- Cuenta la Organización con un programa de trabajo y como se definió.

Si se cuenta con un programa de trabajo y este fue definido en base a las necesidades de la U.E y los socios. El programa de trabajo esta dividido en 5 Departamentos:

a) Departamento de Comercialización.

Representante: Raúl Javier González Razo.

Responsable: Ing. Abelardo Quiroz Razo.

b)Departamento de Crédito y Cobranza.

Responsable: Ing. Manuel Quiroz Rodríguez.

c) Departamento de Insumos

Responsable: José González Arredondo

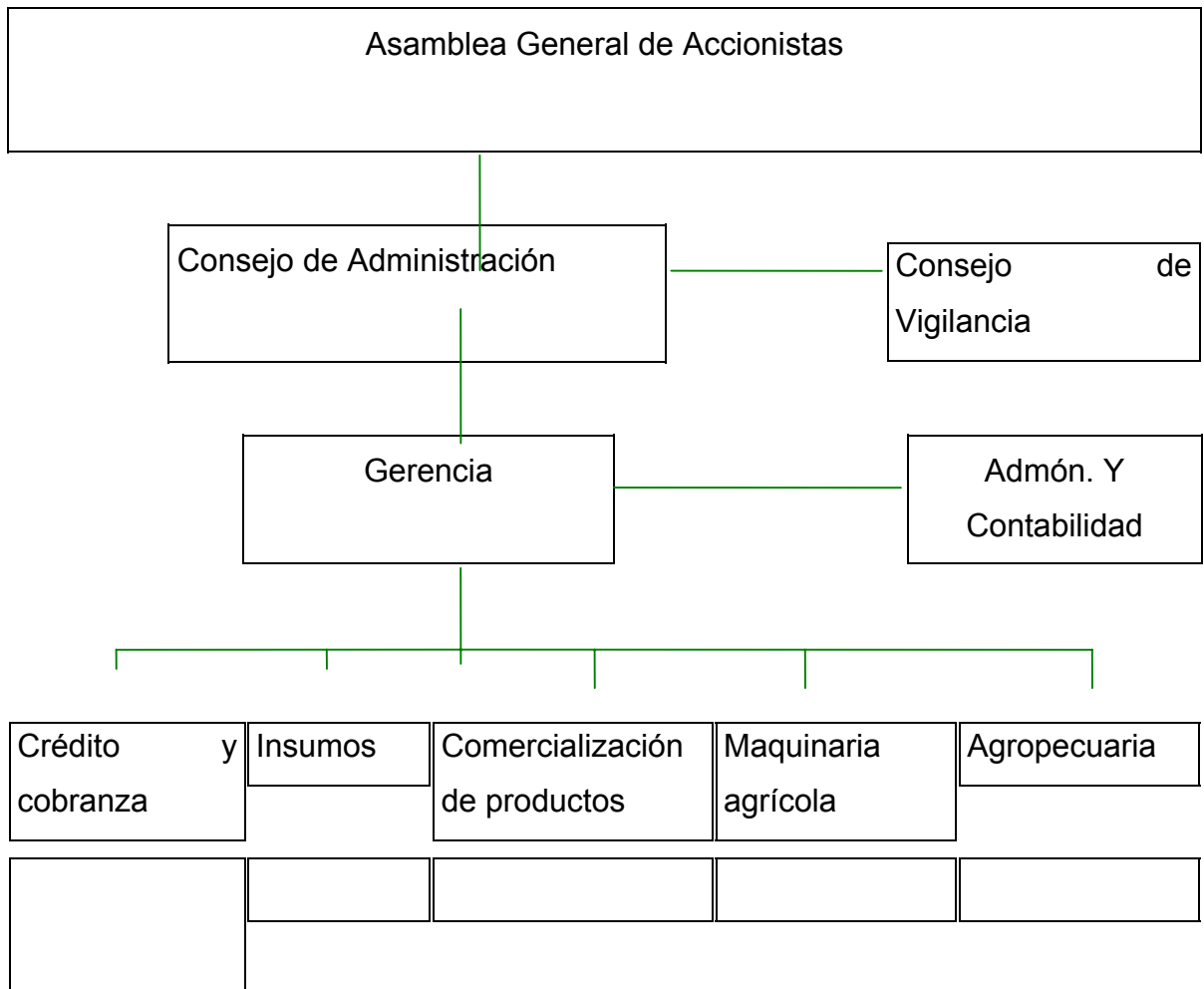
d) Departamento de Maquila.

Responsable: C. Fidencio Cárdenas Paredes.

e)Departamento Agropecuario

Responsable: Ing. Hugo Razo González

En la siguiente figura se puede apreciar la estructura interna de la Organización resaltando que los 5 Departamentos con los que cuenta la Empresa se manejan de manera independiente entre sí, aunque funcionan de manera coordinada unos con otros.



- Que Aspectos incluye el programa de Trabajo.

1. Comercialización
2. Crédito y Cobranza
3. Insumos
4. Maquilla

5. Agropecuario.

6. Administración y Contabilidad.

- Información para los Socios.

Se les informa acerca de la Comercialización o si se tiene algún problema por ejemplo en la gestión y tramite de algún crédito. Se informa de la problemática que se presenta, así como de alguna innovación Tecnológico

PROBLEMÁTICA

1.- La asistencia a las asambleas, no es muy buena debido a que no existe una buena difusión de estas, además los núcleos agrarios se encuentran alejados de estas.

Concientizar a los socios que en la celebración de estas se toman decisiones importantes que afectan a todos. Para lograr esta concienetización se debe de comunicar con anticipación por medio de boletines informativos que contengan los elementos principales (Acta constitutiva y reglamento interno) la de celebración.

Fijar una multa, realizarlas en el lugar más céntrico a los núcleos agrarios para que haya mayor asistencia.

2.- Desconocimiento del estatuto reglamento interno y acta constitutiva por un gran porcentaje (75%) de los socios.

Este problema se origina en una gran medida a la inasistencia a las asambleas y a la época de difusión que le da la organización.

Que haya mayor asistencia a las asambleas, proporcionar boletines informativos donde explique lo prioritario.

3.- Falta de difusión de la organización ya que muchos de los agricultores de las comunidades aledañas no se han enterado de la existencia de la organización, así como de los servicios que proporciona.

Fomentar campañas de difusión de los servicios de la organización hacia el área de influencia, pidiendo el apoyo de las autoridades de cada comunidad para que en cada reunión que haya se le distribuya un boletín informativo de esta. Contratar a una persona de relaciones exteriores para que se encargue de dicha difusión.

Pedir el apoyo de las autoridades de las comunidades para que en cada reunión que haya se les distribuya un boletín informativo.

4.- No existe una diversificación de las fuentes de ingresos, ya que la organización dentro de los servicios prestados por esta misma, depende en gran medida de la comercialización de granos y esto se refleja en la falta de capital de la organización.

No solo se debe enfocar a un servicio (la comercialización) ya que traería un estancamiento en ingresos. Que exista una asignación proporcional del crédito hacia todos los servicios prestados por esta.

5.- Desaprovechamiento en una gran medida de servicios tales como: gestión de apoyos, asesoría contable hacia los socios.

Que se exista una mayor difusión. Además no existe un ahorro destinado para estas actividades.

Mediante este tipo de estudio llamado diagnóstico, podemos saber a grosso modo el funcionamiento, operación y la principal problemática de la Unión de Ejidos de producción, industrialización y comercialización agropecuaria de R.I "16 de Abril."

CAPÍTULO V

V. ANÁLISIS DE UNA EXPERIENCIA ORGANIZATIVA

El sector agropecuario en México enfrenta una aguda crisis derivada de las reformas a nuestra constitución, ante esta problemática, los campesinos se han organizado creando estrategias y modelos de desarrollo como son las empresas comercializadoras campesinas (ECC).

Reconociendo la lógica de la Economía Campesina, las Empresas Comercializadoras Campesinas ofrecen vincular a los campesinos con el mercado en mejores condiciones, mediante la creación de esquemas para la producción y comercialización. Las empresas comercializadoras campesinas, en general, permiten:

- Insertar en mejores condiciones al campesino con el mercado.

Las diversas formas de organización existentes en la legislación permiten ayudar a los agricultores a apropiarse del proceso, productivo ya sea mediante la consecución de créditos, la comercialización, la compra de insumos, la organización de la producción, el abasto, la administración gerencial del proceso productivo etc. La legislación ofrece una amplia gama de opciones, que se ajusta a las necesidades y objetivos de las organizaciones; para ello los agricultores pueden tomar la figura jurídica que más les convenga, ya sea Sociedades de Producción Rural (SPR) las cuales se constituyen con la unión de productores rurales cuya responsabilidad puede ser ilimitada, limitada o suplementada, teniendo por objeto coordinar actividades productivas, de asistencia mutua, de comercialización o realizar cualquier otro fin no prohibido por la Ley Agraria, dando lugar al surgimiento de una persona moral.

* Uniones de Ejidos (UE). Aquéllas que se constituyen con la unión de dos o más ejidos, teniendo por objeto coordinar actividades productivas, de asistencia mutua, de comercialización o realizar cualquier otro fin no prohibido por la Ley Agraria (art. 108 L.A.), dando lugar al nacimiento de una persona moral. (4to, p., art.108 L.A)

* Uniones de Sociedades de Producción Rural. (USPR).Constituidas por la unión de dos o más sociedades de producción rural, teniendo por objeto la coordinación de actividades productivas, asistencia mutua, comercialización o cualquier otro fin no prohibido por la ley, dando lugar al nacimiento de una persona moral. Para constituirse necesitan ser por lo menos dos sociedades de producción rural, cabe señalar que la ley no señala un máximo de miembros.

Las formalidades que hay que cubrir para su constitución son: protocolización ante notario público, del acta de constitución que deberá contener el estatuto social, inscripción de la escritura constitutiva de la sociedad en el Registro Agrario Nacional e inscripción de la escritura constitutiva de la sociedad en el Registro Público de Crédito Rural o Registro Público de Comercio. Sus órganos sociales son la Asamblea General, Consejo de Administración y de Vigilancia.

* Asociaciones Rurales de Interés Colectivo (ARIC). Las que se constituyen por la unión de dos o más ejidos, comunidades, uniones de ejidos o comunidades, sociedades de producción rural o uniones de sociedades de producción rural y tienen por objeto la integración de los recursos humanos, naturales, técnicos y financieros para el establecimiento de industrias, aprovechamiento, sistemas de comercialización y otras actividades económicas. (Ley Agraria).

Para el aprovechamiento de instituciones financieras rurales que se podrían emplear como una estrategia para captar ahorros y canalizar recursos a los habitantes en las áreas rurales y semiurbanas, sería la utilización de Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP), las cuales están sustituyendo paulatinamente a las Cajas Populares de Ahorro y Crédito. Las SAP están

facultadas por la Ley para aceptar préstamos y crédito de las instituciones de crédito del país para ser destinados a la realización de sus operaciones o cubrir necesidades temporales de liquidez relacionadas con su objeto, siempre que en su conjunto no excedan el 20% de sus activos totales. Por su origen, las SAP no deberán ser sometidas a los mismos criterios de calificación que las Uniones de Ahorro y Crédito para cederles el 100% del margen de intermediación aunque sí se deberá vigilar que las operaciones de estas sociedades se circunscriban al ámbito rural semi-urbano.

Así deberá incentivarse a las IFR para que brinden servicios financieros a cualquier persona que radique en el medio rural y semi-urbano, pues de ello dependerá en mucho, el logro de la autosustentabilidad.

- Permite participar bajo mejores condiciones en la comercialización.

Mediante la creación de nuevas modalidades de asociación como lo es la creación de empresas integradoras, cuya función principal es proporcionar el servicio de comercialización, con apoyo de ASERCA por medio de grandes circuitos comerciales, información sobre precios, búsqueda de compradores, etc.

- Favorece la apropiación del proceso productivo (eliminar a los agentes económicos que los explotan: Estado, CONASUPO, etc.).

Mediante la creación de nuevas modalidades de asociación como las empresas integradoras, las organizaciones permiten apropiarse del proceso productivo ya que mediante la organización se permite tener acceso directamente a servicios tales como: comercialización, compras y capacitación así como servicios (administrativos, fiscales, contables, informativos y jurídicos), sin depender de agentes externos.

- Favorecer un mejor aprovechamiento y captación de recursos a través de los programas gubernamentales.

En cualquier Estado de la república existen por lo menos 10 dependencias gubernamentales con poder de decisión sobre el agro, a saber: Delegaciones estatales de la SAGAR, Coordinación del Sector Agrario, Procuraduría Agraria, ASERCA, SEDESOL, FONAES, Secretaría del Medio Ambiente Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP) oficinas regionales de FIRCO, FIRA, BANRURAL y finalmente, la Secretaría de Desarrollo Rural de los gobiernos del Estado.

Los productores pertenecientes a cualquier tipo de modalidad de organización tienen mayores oportunidades de ser beneficiados por los programas de gobierno y las diversas instituciones gubernamentales ya que existen personas capacitadas dentro de estas para realizar cualquier trámite ante estas instancias del gobierno.

- Mejorar las condiciones de vida de los socios.

En un contexto de economía abierta, la organización, así como el personal técnico que labora en ellas permite alcanzar una mayor competitividad que representa un reto que no requiere únicamente bajar los costos en la fase de producción primaria, sino que también de administrar y comercializar con eficiencia.

Esta condición se cumple en la medida en que las unidades de producción de cualquier tamaño, tengan acceso a servicios de abastos de apoyo al crédito, de transferencia de tecnología, de comercialización y capacitación.

Además le permite la realización de actividades económicas mixtas con variaciones importantes debido a factores geográficos y estacionales.

Los habitantes que viven en poblaciones rurales semi-urbanas se caracterizan por presentar una gran diversidad en sus fuentes de ingreso ya

que además del dinero que obtiene por la venta de cosechas, también generan ingresos por concepto de ventas de productos diversos y por salarios.

De entrada, se plantea la necesidad de sustituir el termino “crédito agrícola” por el termino “financiamiento rural”, lo que a su vez se traduce en la ampliación de la oferta de préstamos a cualquier individuo o empresa ubicado en el ámbito rural.

Debido a la diversidad de las fuentes de ingresos, la periodicidad con que se obtienen los ingresos también es diversa: los ingresos se reciben directamente, semanales y en la venta de las cosechas, aunque la mayor parte se reciben en el ultimo trimestre del año (40%).

BENEFICIOS

- Aprovechar los programas de gobierno.

Tal sería el caso de PROCAMPO se le ha identificado como una oportunidad para la reconvención productiva. En la coyuntura económica actual, el Estado dispone de un instrumento que en el caso de ser reorientado en su concepción original, bien podría ser empleado como una eficaz palanca para inducir la innovación en el medio rural. Dicho mecanismo es el apoyo directo por hectárea llamado PROCAMPO. En el contexto actual la concepción que se tenía de este programa ha quedado rebasada, toda vez que la relación entre los precios internos e internacionales se ha modificado después de la devaluación.

Ahora, en la mayoría de los casos, los precios internos están por encima de los internacionales, por lo que usar los recursos del PROCAMPO como mecanismo compensatorio carece de sentido y sobre todo de efectividad por lo tanto sería conveniente que este subsidio se considerara como un complemento al ingreso de los productores, sino que sería pertinente el diseño e instrumentación de mecanismos que estimulen su canalización (del subsidio)

hacia proyectos que mejoren la competitividad de las unidades de producción de todos los socios.

De esta manera, el PROCAMPO debiera emplearse para inducir la generación de nuevos productos y la renovación de las formas de organización de la producción y comercialización; estimular la reducción de costos unitarios, mejorar los rendimientos físicos e incrementar la productividad; inducir un alto grado de competencia y mejorar la rapidez y eficiencia de respuesta frente a las condiciones cambiantes; crear mecanismos que permitan asumir niveles de riesgo aceptables.

Entre los mecanismos específicos que podrían emplearse se pueden citar los siguientes:

* Bursatilización de PROCAMPO permitiendo que los recursos de los 15 años puedan ser otorgados juntos cuando se destine a proyectos de impacto productivo o comercial.

* Compra de deudas con descuento. Aquellos productores que tengan problemas de pasivos, podrían negociar con la banca un descuento de capital e intereses (normales y moratorios) a cambio de la liquidación inmediata, parcial o total, de sus adeudos con recursos de PROCAMPO; ello les permitirá recuperar su capacidad de endeudamiento y volver a reiniciar un proceso de capitalización sobre nuevas bases. Al respecto, la Unión de Ejidos tiene planeado burzatilizar el PROCAMPO para la compra de maquinaria, que le permita reducir los costos de producción (labranza de conservación) así como la renta de ésta, para maquilas.

- Asistencia Técnica.

Permite la transferencia de tecnología, que se realiza bajo concepciones sistemáticas que toman en cuenta el subsistema natural específico, el sociocultural, el tecnológico vigente, el de la infraestructura y el institucional, así como el de mercado.

Es más fácil minimizar los costos de producción, ya que un elevado porcentaje de productores fertiliza de manera empírica, sin saber a ciencia cierta si lo están haciendo bien. En realidad, los productores simplemente se limitan a “tirar el fertilizante” en dosis que depende del “tamaño del puño de la mano”. Lo cierto es que se está mal aprovechando y tirando entre un 25% y 40% de los costos totales de producción del cultivo.

En este sentido, la organización tiene grandes ventajas ya que cuentan con personas capacitadas que van a la vanguardia y les brindan asesoría, para realizar esta actividad así como muchas otras; además, cuentan con el apoyo de instituciones tales como: La Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, A. C. (FMDR) que actualmente está desempeñando trabajos en materia de capacitación, a través de Diplomados de Capacitación Campesina para el Desarrollo Empresarial. Se trata de una iniciativa novedosa para el agro, pues pretende desarrollar empresarialmente a los líderes de las organizaciones de productores.

Otro ejemplo a considerar es que en la producción de granos las labores mecanizadas de la Unión de Ejidos 16 de Abril, representan entre 16% y 34% de los costos totales, se comprende de lo mucho que se puede hacer, sobre todo partiendo del hecho de que ya existen tecnologías como la labranza de conservación, actividad que se realiza en un promedio el 70% de los socios de la organización, ya que permite incrementar la utilidad en más del 30% debido a los aumentos en rendimientos, reducción en los costos por concepto de labores mecanizadas y mano de obra, disminución de los consumos de agua y electricidad, amén de los beneficios adicionales que se obtienen al mejorar la textura del suelo, la retención de humedad, controlar la erosión de los suelos etc.

- Comercialización.

Ante la fuerte concentración temporal de las cosechas y las necesidades de recursos que tienen los productores, puede provocar que en mercados

altamente monopsónicos los precios rurales se encuentren por debajo de los precios de paridad de importación. En este sentido organizaciones en vías de la consolidación en la fase de comercialización, como la unión de ejidos, tendrán mayores ventajas que los productores desorganizados. La organización ha logrado comercializar grandes volúmenes de la producción mediante empresa como: COMAGRO, BACHOCO, GAMESA, MASECA, Impulsora Agrícola, Almacenes San Isidro entre otros.

- Abastecimiento de insumos.

Es más fácil que puedan obtener créditos con las empresas abastecedoras de insumos, debido a la figura jurídica que tienen y por reunir las políticas de compra que manejan los proveedores de la región (Agroquímicos Rivas, Asperquin, Agrocentro del Bajío, Impulsora Agrícola, etc.) son políticas que son más fácil de cumplir estando organizados.

Se ha logrado establecer contratos a través de la COMAGRO, ya que se han realizado gestiones de financiamiento, compras y ventas en común, y asesorías fiscal administrativa, jurídica, informática, formación empresarial y capacitación de productores.

- Promover el interés y desarrollo de la cultura empresarial en el campo.

Las diferentes formas de asociación que solo son posibles con la autonomía del productor. La asociación social es la asociación de productores con empresarios privados, organizaciones, institutos técnicos, despachos de asesoría especializado, centros de investigación, empresas industriales y comerciales entre otras. Las ramas de producción permiten ser más eficaces en el diagnóstico y en las propuestas de reactivación económica de las cadenas productivas a partir de las condicionantes actuales del mercado final.

La capacitación de productores se debe dirigir hacia nuevos esquemas de comercialización y mercadotecnia, al uso de tecnologías de punta y hacia la

transformación de los procesos productivos agropecuarios para elevar su competitividad, aumentar valor agregado a los productos primarios, y con ello obtener ingresos relativos superiores a los que tradicionalmente han alcanzado.

- Vincularse con Empresas Integradoras (otros beneficios).

La Unión de Ejidos 16 de Abril de Guanajuato, ha encontrado en la empresa integradora agropecuaria del bajo dobladense una figura jurídica útil para el desarrollo de sus negocios que favorecen a sus asociados.

La realización de actividades económicas en común existían antes de que se conformaran con la empresa integradora; sin embargo al registrarse como tales, pudieron resolver mejor algunas formalidades y controles administrativos necesarios para la buena marcha de la empresa, como son la facturación, los registros contables y el pago de impuestos.

- Vincularse a redes de productores (ANEC)

Las empresas comercializadoras son una opción que el gobierno aprueba a nuestros agricultores, ya que fueron diseñadas para enfrentar los desafíos de la apertura comercial, la privatización de la economía y el retiro de la intervención gubernamental en los mercados agropecuarios. Es por ello que un grupo de productores de granos básicos (maíz, frijol, trigo y sorgo) decidieron emprender un camino de la participación directa de la comercialización de sus cosechas.

Con el propósito de defender la existencia de los productores y valorizar mejor la producción, se ha evolucionado o cambiado de organizaciones especializadas en la comercialización bajo el concepto de Empresas Comercializadoras Campesinas (ECC).

Este tipo de asociaciones como lo es la ANEC a nivel zona o región ayuda a cada empresa a favorecer escalas de operación, competir con eficacia en los

mercados mediante la obtención de información de los mercados (físicos y de futuros), proporcionar servicios especializados como el caso de la compra de las coberturas de precios, abatir costos, aumentar la eficiencia, competitividad, capacidad de negociación frente al mercado y las instituciones gubernamentales.

- Permite la asociación entre otras organizaciones, empresas privadas y universidades.

Con otras organizaciones como lo es la empresa integradora del bajío, ANEC, SPR de la región, Sociedades Cooperativas y SSS. Empresas privadas mediante las cuales han logrado comercializar sus granos: BACHOCO, MASECA, GAMESA, Impulsora Agrícola, Almacenes San Isidro; así como también para la compra de insumos: COMAGRO, ASPERQUIN, Agroquímicos Rivas, DEKALB, Agrocentro del Bajío, Impulsora Agrícola, Nutrientes foliares del Bajío, Grupo de Fertilizantes Doblados y universidades como la UAAAN y la UACH.

- Liderazgo campesino nuevo.

Anteriormente los líderes campesinos eran por lo general las autoridades del ejido: como el presidente del comisariado ejidal, delegado o personas del consejo de vigilancia; ahora, con la creación de las diversas formas de organización, son personas involucradas en el establecimiento o creación de las empresas comercializadoras campesinas

DESVENTAJAS

- Visión de asesores técnicos y líderes.

El caso que los líderes y técnicos de la organización tengan diferente preparación, así como diferente visión de las cosas, causa una gran

controversia dentro de la organización, así como la poca o nula aceptación de proyectos por parte de los líderes de la organización. Tal es el caso de que los técnicos quieran adoptar una posición empresarial como sucedió en el año de 1988, donde los técnicos de la Unión de Ejidos en base a una buena experiencia que tuvieron en la venta de producción de semilla certificada de trigo, decidieron invertir para el siguiente ciclo (1989) mayor capital, pero debido a la falta de un estudio de mercado de la región, que trajo como consecuencia una saturación de este insumo en el mercado, provocó que se malbaratara dicho insumo y se dieran problemas financieros como los de cartera vencida, donde tenían que pagar todos los socios participantes en la gestión del crédito para dicho proyecto.

Por consecuencia, una mala ejecución de algún proyecto ocasiona que se generen problemas de diversa índole (desconfianza a realizar proyectos atractivos pero que no han tenido experiencia en dicho ramo, desconfianza de la capacidad del personal técnico, etc.)

- Ejido se refuncionaliza.

Anteriormente los ejidatarios le daban una gran importancia al ejido para la gestión y trámite de cualquier proyecto pero en cuanto se adoptaron diversas formas de organización; Cooperativa, Unión de Ejidos 16 de Abril dentro del ejido de Charco de Pantoja este dejó de ser importante y partícipe en la decisión de proyectos de los ejidatarios, ahora creen que las otras formas de asociación son más importantes. Debido a que la mayor parte de los programas y proyectos de gobierno o de instituciones como la COMAGRO son canalizados directamente hacia las organizaciones existentes en el ejido, por ello que este ha dejado de ser importante, ahora son los técnicos y líderes de las organizaciones existentes quienes se disputan entre sí estos programas así como los socios con quienes trabajan.

- Cómo hacerle para que la organización perdure (esquemas, proyectos, etc)

Los técnicos y líderes de la Unión de Ejidos 16 de Abril se han preocupado por que la organización perdure y ante esto han elaborado proyectos de: abastecimiento de insumos que cuenten con calendarios de abastecimiento y distribución de insumos tanto para socios como no socios, ya que piensan que entre más grande sea la inversión mayor será la ganancia; así como proporcionar el servicio de la comercialización a socios y no socios

Por lo que se refiere al aspecto administrativo y competitividad de Unión, han elaborado un programa de trabajo que está dividido en 5 departamentos: comercialización, crédito y cobranza, insumos, maquila y el agropecuario, con el objetivo de que funcione de una mejor manera la empresa y haya una persona responsable de cada departamento.

- Trámites burocráticos.

La persona por asociarse tendrá que hacer una serie de trámites ante las autoridades de la organización, así como pagar una cuota por concepto de inscripción y aportación, señalada por la asamblea general de la Unión, conforme a los estatutos del reglamento interno. En caso de ser excluido el socio o núcleo ejidal, no tendrá derecho al reparto de utilidades, aunque haya tenido una excelente participación dentro de la organización.

- Autonomía.

La Unión de ejido no goza de plena autonomía ya que depende, en gran medida, de lo que es la Empresa Integradora con la que están asociados; quien tiene la función de proporcionar información acerca de los principales proveedores de insumos, así como ayudar en el trámite de la adquisición de la compra de coberturas de precios que realizan ante ASERCA

- Socios morosos.

Perjudican a la Unión de Ejidos en una gran medida; ya que la toman como un trampolín para poder tramitar créditos (refaccionario y avío) y en consecuencia, se dan problemas de liquidez dentro de la Unión de Ejidos.

- El arraigo cultural dentro de la organización.

Provoca una regresión tecnológica de socios que tienen posibilidades de ir a la vanguardia, en cuanto a innovaciones que salen al mercado como lo es la labranza de conservación y la labranza cero. Por lo consecuente es necesario realizar campañas de difusión de tecnología y una inyección de recursos financieros al campo.

- Riesgos en la comercialización de sus cosechas a través de compra de coberturas de precios.

Los productores que son socios de alguna organización y comercializan sus cosechas enfrentan los siguientes riesgos.

* Volatilidad de los precios internacionales, este caso ya se presentó en una de las organizaciones estudiadas (Productores de San Pedro Piedra Gorda) se da en un contexto de economía abierta y ha sido evidente que en condiciones de caída de precios como la que estamos enfrentando (y seguramente enfrentaremos) el esquema de precios de indiferencia y los apoyos para coberturas de precios son insuficientes para garantizar ingresos aceptables para los productores. No existe un mecanismo que de certidumbre a la actividad en lo que refiere a precios.

* Falta una política que tienda a fortalecer su papel en el mercado, ya que se está dando la existencia de un intermediarismo que incluso se le privilegia, además, no se han impulsado mecanismos eficaces de capacitación, información, asesoría comercial, intercambios de experiencias, etc.

CONCLUSIONES

El sector agropecuario mexicano en los noventa enfrenta una aguda crisis, que ha repercutido en todos los sectores de la economía, pero sin lugar a duda, el sector más afectado es el primario o agrícola y dentro de éste, los productores de granos básicos, debido a la inserción de nuestro país en un proceso de globalización que no le ha sido nada favorable.

Ante esta nueva crisis, los productores han tenido que desarrollar dentro de un nuevo marco legal nuevas figuras jurídicas de organización para la producción según la Ley Agraria como lo son: Asociaciones Rurales de Interés Colectivo (ARIC) Sociedades de Producción Rural (SPR), Uniones de Ejidos (UE), Uniones de Sociedades de Producción Rural (USPR) entre otras.

Con el retiro del Estado se dejaron espacios institucionales, de los cuales algunos han sido llenados por el capital privado y las organizaciones campesinas. De esta manera, las organizaciones agrarias pasan a lo que son las empresas comercializadoras campesinas, y es así como en varios Estados de nuestro país se encuentran productoras, distribuidoras y comercializadoras, en donde están desempeñando funciones que antes le correspondían al Estado.

Las Empresas Comercializadoras Campesinas permiten al campesino apropiarse del proceso productivo, conciliar al mercado con la economía campesina, participar en la comercialización y en consecuencia, mejorar las condiciones de vida de las personas que pertenezcan a uno de estos organismos, siempre y cuando estén dispuestos a romper el arraigo de las prácticas tradicionales, debido a que en la mentalidad de los campesinos subsisten valores que son difíciles de comprender para quienes no han convivido con ellos, y que en ocasiones, la mayoría de las veces son opuestos a la lógica de la producción empresarial, que impiden el establecimiento de prácticas que permitan incrementar la producción, esta característica se da en

mayor medida en organizaciones que se localizan en el sur del país, debido al arraigo cultural que existe hacia ciertos cultivos y prácticas agrícolas, los campesinos prefieren invertir más en fuerza de trabajo que en inversión de insumos, debido a que, por lo general, la unidad económica campesina es numerosa en cuanto a miembros. En las organizaciones en estudio estos son algunos de los obstáculos que hay que vencer, para poder tener una organización fuerte y consolidada. Todo esto mediante la creación de esquemas para la producción de sus cultivos y la comercialización de sus cosechas.

El estudio de este tipo de organizaciones, como la Unión de Ejidos 16 de Abril SPR de R.I y Productores de San Pedro Piedra Gorda con la misma figura jurídica, contribuye con elementos que permiten analizar la creación y expectativas de estas nuevas modalidades de asociación.

Sin embargo, se pudo observar una notable diferencia entre las 2 organizaciones antes mencionadas, debido a que la Unión de Ejidos 16 de Abril se formó primero (1986) y Productores San Pedro Piedra Gorda posteriormente (1996). En la primera existe una estructura organizativa avanzada que le ha permitido emplear estrategias, planes de trabajo a corto, mediano y largo plazo acorde a sus condiciones y características; y emplear los mecanismos adecuados. En gran medida, la estructura y funcionamiento de esta organización ha sido resultado del trabajo realizado por los asesores técnicos y miembros de la organización.

Los beneficios generales de constituir las organizaciones de productores son: aprovechar los programas de gobierno, como los de alianza para el campo; contar con asistencia técnica, en todas las fases del proceso productivo; comercialización de sus cosechas a mejores precios; abastecimiento de insumos; mejorar las condiciones de vida de los socios; promover el interés y desarrollo de la cultura empresarial en el campo; favorecer el aprovechamiento de los recursos productivos; vincularse a redes de productores, promoción de nuevos esquemas asociativos; liderazgo campesino nuevo, etc.

Las principales desventajas son: la existencia de una visión y nivel de preparación diferente, de los miembros y líderes de la U.E, que frenan en cierta medida el desarrollo de la U.E, refuncionalización del ejido ya que para algunos miembros de la U.E dejó de ser importante esta forma de propiedad, así como la necesidad de impulsar un liderazgo campesino nuevo concentrado dentro de la U.E, los trámites burocráticos (cuota de inscripción, aportación, etc.) para poder ser socio de la U.E, en ocasiones generan problemas la existencia de socios morosos dentro de la U.E puede causar grandes problemas a todos los socios, como serían las carteras vencidas y el arraigo cultural. por parte de algunos socios que frena el desarrollo tecnológico de la U.E; así como la existencia de una diferente visión entre los asesores técnicos y los líderes, la vinculación de líder con la base, que puede ser nociva para su desarrollo como organización campesina, donde el ejido se refuncionaliza y favorece la pérdida de su autonomía.

En general, se considera que este tipo de organizaciones, orientadas a la comercialización de granos básicos son una forma viable para obtener mejores precios de sus cosechas y la obtención de diversos beneficios siempre y cuando estén administradas en forma honesta, sin vicios ni acciones parciales en su funcionamiento.

Las ECC ayudan a incrementar y reducir los costos de la producción mediante la aplicación de tecnología de punta como lo es la labranza de conservación y labranza cero. Así también permiten comercializar sus cosechas a mejores precios mediante la utilización de novedosos esquemas comerciales.

También se pudo ver que para que suceda esto y para que se den buenos resultados en estas formas de asociación, las organizaciones campesinas requieren de capacitación, pero con un enfoque empresarial, tanto en lo administrativo como en lo técnico, con lo cual se contribuirá a lograr un cambio de mentalidad y de actitud entre los productores rurales. Esta capacitación debe dirigirse hacia la creación de nuevos esquemas de

comercialización y mercadotecnia, al uso de tecnología de punta y hacia la transformación de los procesos productivos agropecuarios para elevar su competitividad, aumentar valor agregado a los productos primarios, y con ello, obtener ingresos relativamente superiores a los que tradicionalmente han alcanzado.

La transferencia de tecnología deberá realizarse bajo concepciones sistemáticas que tomen en cuenta el subsistema natural específico, el sociocultural, el tecnológico vigente y el institucional, así como el de mercado.

La reforma institucional, debe de permitir transitar de un esquema de paternalismo a la corresponsabilidad que rompa con las viejas prácticas de tutelaje y en vez de ello se realicen acciones concertadas a través de pactos o convenios de las organizaciones campesinas e instituciones.

En general es importante probar estas formas de organización, enriquecerlas con experiencias, ya que estamos frente a lo que puede ser el semillero del futuro del agro mexicano, además por que se pudo tener contacto con agricultores que pertenecían a este tipo de organismo y se observó una diferencia notable, en comparación con productores desorganizados; en cuanto a la adopción de tecnología, la canalización de programas de gobierno e instituciones financieras, en general de la apropiación del proceso productivo. Se ha visto que este tipo de organizaciones son una forma viable para obtener mejores precios de sus cosechas, así como permitir al productor establecer un enlace comercial directo (a veces indirecto) con los consumidores.

Este tipo de estudios aportan importantes elementos al estudio del desarrollo rural, debido a que nos permiten conocer el funcionamiento y operación de nuevas modalidades y esquemas de organización dentro de la Ley Agraria en el agro mexicano. Así como también observar la diversidad de los productores que pertenecen a este tipo de organizaciones. La organización es sin duda un importante motor del desarrollo rural.

APENDICE

AMUCSS: Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social.

ANAGSA: Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera

ANEC: Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras Campesinas

ARIC: Asociaciones Rurales de Interés Colectivo

ASERCA: Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria

BANRURAL: Banco Nacional de Crédito Rural

CAP: Congreso Agrario Permanente

CEPECO: Coordinadora Estudiantil de Pequeños Productores del Estado de Oaxaca

CIOAC: Centro Independiente de Obreros Agrícola y Campesinos de México

COMAGRO: Comercializadora Agropecuaria de Occidente

CONASUPO: Comisión Nacional de Subsistencias Populares

CNPA: Coordinadora Nacional del Plan de Ayala

CNPR: Consejo de Productores de Maíz en Chiapas

CNOC: Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras

CODUC: Coalición de Organizaciones Democráticas Urbanas y Campesinas

ECC: Empresas Comercializadoras Campesinas

FERTIMEX: Fertilizantes Mexicanos

FIDES: Fideicomiso de Café

FIRA: Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura

FMDR: Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural

FONAES: Fondo Nacional de Empresa de Solidaridad

GATT: Acuerdo General Sobre Tarifas y Aranceles

IFR: Instituciones Financieras Rurales

OCIJ: Organización Campesina Independiente del Estado de Jalisco

IO: Otoño Invierno

PECE: Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico

PROCAMPO: Programa de Apoyos Directos al Campo

PROCEDE: Programa de Certificación y Titulación de Solares Urbanos

PRONASOL: Programa Nacional de Solidaridad

PV: Primavera Verano

SAGARD: Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural

SAP: Sociedades de Ahorro y Préstamo

SARH: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos

SECOFI: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

SPR: Sociedades de Producción Rural

TLC: Tratado de Libre Comercio

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

UE: Unión de Ejidos

UCD: Unión Campesina Democrática

UGOCP: Unión General Obrera Campesina Popular

UNTA: Unión Nacional de Trabajadores Agrícolas

UNORCA: Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas

UOPI: Unión de Organizaciones de Pueblos Indígenas

Paquete tecnológico y costo del cultivo de sorgo ciclo P-V 1997, utilizados por la Unión de Ejidos 16 de Abril de Charco de Pantoja municipio de Valle de Santiago Guanajuato.

ACTIVIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO/HA.
1. PREPARACION DEL TERRENO			
*BARBECHO	300.00	1	300.00
*RASTREO	150.00	2	300.00
2. SIEMBRA			
*SIEMBRA	150.00	1	150.00
*SEMILLA	19.50	20	390.00
*SURCADO	100.00	1	100.00
*JORNAL	25.00	1	25.00
3. FERTILIZANTES			
*SULFATO Fe	2.75	40	110.00
*SULFATO DE A.	0.85	300	255.00
*FORMULA 18-46-00	2.42	200	484.00
*UREA	1.85	250	462.50
4. RIEGOS			
*R. NACENCIA	130.00	1	130.00
*1º R. AUXILIO	130.00	1	130.00
*APLICACIÓN	50.00	2	100.00
5. HERVICIDAS			
*GESAPRIM CAL. 90	99.00	1	99.00
*GESAPRIM COMBI	66.00	1	66.00
*ESTERON 47	45.00	0.25	11.25
*ADERENTE	15.00	0.25	3.75
*APLICACIÓN	30.00	1	30.00
*ESCARDA	100.00	2	200.00
6. INSECTICIDAS			
*LORSBAN G. 3%	180.00	1	180.00
*RIPAR	38.00	1	38.00
*LORSBAN	90.00	0.75	67.00
*ADERENTE	15.00	0.5	7.50
*APLICACIÓN	40.00	2	80.00
7. FOLIARES			
*MIFOL	15.00	8	120.00
*SULFATO Fe	2.75	20	55.00
*APLICACIÓN	40.00	2	80.00
8. COSECHA			585.00
*TRILLA Y FLETE	9.00	65	
9. OTROS GASTOS	480.00		480.00
*SEGURO	668.18	1	668.18
*INTERESES		1	
10. COSTO TOTAL			5,707.68

Paquete tecnológico y costo del cultivo de maíz ciclo P-V 1997.

ACTIVIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO/HA.
1. PREPARACION DEL TERRENO			
*RASTREO	300.00	2	600.00
*NIVELACION	150.00	1	150.00
2. SIEMBRA			
*SIEMBRA	180.00	1	180.00
*SEMILLA	25.00	25	616.00
*SURCADO	100.00	1	100.00
*JORNAL	30.00	1	30.00
3. FERTILIZANTES			
*SULFATO Fe	2.75	40	110.00
*SULFATO DE Zn.	6.6	25	165.00
*SULFATO DE A.	1.04	500	520.00
*FORMULA 18-46-00	2.42	200	484.50
*UREA	1.90	300	570.00
*ALPICACION UREA	30.00	1	30.00
4. RIEGOS			
*R. NACENCIA	130.00	1	130.00
*1º R. AUXILIO	130.00	1	130.00
*2º R AUXILIO	130.00	1	130.00
*APLICACIÓN	50.00	3	50.00
5. HERVICIDAS			
*GESAPRIM CAL. 90	130.00	1	99.00
*GESAPRIM COMBI	98.00	1	66.00
*HIERBESTER	52.00	0.5	11.25
*ESCARDA	100.00	1	3.75
*GRAMOXONE	73.00	1	30.00
*APLICACIÓN	50.00	1	200.00
6. INSECTICIDAS			
*FURADAN 5% G.	350.00	1	350.00
*RIPAR	42.00	2	82.00
*LORSBAN	97.00	0.75	72.75
*PARATION MET.	1.92	25	48.00
*APLICACIÓN	40.00	4	160.00
7. FOLIARES			
*MIFOL	17.50	8	140.00
*SULFATO Fe.	2.75	20	55.00
*AGROZINC	20.00	4	80.00
*APLICACIÓN	40.00	2	
8. COSECHA			765.00
*TRILLA Y FLETE	9.00	85	
9. OTROS GASTOS	400.00		400.00
*SEGURO	500.18	1	500.18
*INTERESES		1	
10. COSTO TOTAL			7,124.75

Paquete tecnológico y costo del cultivo de **trigo y cebada** ciclo O-I 96-97.

ACTIVIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO/HA.
1. PREPARACION DEL TERRENO			
*DESVARE	160.00	1	160.00
*RASTREO	350.00	1	350.00
*NIVELACION	175.00	2	350.00
	150.00	1	150.00
2. SIEMBRA			
*SIEMBRA	180.00	1	180.00
*SEMILLA	3.50	200	700.00
*SURCADO	150.00	1	150.00
*JORNAL	30.00	1	30.00
3. FERTILIZANTES			
*AMONIACO	2.50	250	625.00
*FOSFATO DIAMONI	0.95	100	95.00
*APLIC. AMONIACO	200.00	200	370.00
*UREA	1.87	1	200.00
		250	467.50
4. RIEGOS			
*R. NACENCIA	120.00	1	120.00
*1° R. AUXILIO	120.00	1	120.00
*2° R AUXILIO	120.00	1	120.00
*3° R AUXILIO	120.00	1	120.00
*APLICACIÓN	50.00	4	50.00
5. HERVICIDAS			
*GRASP O "PUMA"	600.00	1.5	600.00
*HIERBESTER	55.00	0.5	27.50
*APLICACIÓN	50.00	2	100.00
6. INSECTICIDAS			
*PARATION MET.	1.92	25	48.00
*APLICACIÓN	10.00	2	20.00
7. FOLIARES			
*MIFOL	17.50	6	105.00
*APLICACIÓN	50.00	2	100.00
			80.00
8. COSECHA			
*TRILLA	55.00	6	330.00
*FLETE	20.00	6	120.00
9. OTROS GASTOS			
*SEGURO	400.00	1	319.00
*INTERESES	500.18	1	440.00
**RENTA DE TIERRA	1,000.00	1	1,000.00
10. COSTO TOTAL			7,171.00

Nota : el paquete tecnológico utilizado en la Unión de Ejidos, para estos dos cultivos es igual a diferencia de que en el trigo se aplica el hervicida puma y en la cebada el grasp.

BIBLIOGRAFÍA

Alcalá, Elio. et. al. 1996. *"Campesinos, Artículo 27 y Estado mexicano"*, INAH-Plaza y Valdez, México.

ANEC. 1997. "Documento de trabajo, segunda asamblea general", *Septiembre, México*.

Appendini, Kirsteen. Et, al. 1983. *"El campesinado en México"*. *Dos perspectivas de análisis*. El colegio de México, México.

Bartra, Armando. 1979. *"La explotación del trabajo en México. Dos perspectivas de análisis."* Macehuala, México.

Bartra, Armando. 1995. *"Los nuevos campesinos."* En: Loesano, Enrique (coord). "MITOS MEXICANOS". Aguilar, Nuevo siglo. México.

Bartra, Armando. 1996. *"Las milpas de la ira"* Florescano EN: Prod. homme, Jean-Francois. (coord.). "EL IMPACTO SOCIAL DE LAS POLITICAS DE AJUSTE EN EL CAMPO MEXICANO" ILET-Plaza y Valdés, México.

Bassols, Mario. 1994. *Campo y Ciudad*. UAN-UI, México.

Bautista Romero, J. 1991. *"El neoliberalismo económico."* En : PROBLEMAS DEL DESARROLLO. Vol. XXI, NUM. 84 ENERO-MARZO, UNAM, México.

Castaños, Carlos Manuel. 1990. *"Alternativas a la crisis rural en México."* Agro comunicación Saenz-Colin, Texcoco, México.

Cartón de Grammont, Humbert. *"Nuevos actores y reformas..."* en: Prud Homme, Jean Francois (coord). "EL IMPACTO SOCIAL DE LAS POLÍTICAS DE AJUSTE EN EL CAMPO MEXICANO." ILET-Plaza y Valdés, México.

CEPAL. 1997. *"Instituciones y organizaciones de productores rurales en México Transformaciones en el nuevo marco económico"* México. (DOCUMENTO RESTRINGIDO)

Comisión de Estudios del Territorio Nacional (CETENAL). 1974. *Carta Edafológica.*

De Janvry, A y Sadoulet, E. 1997. *"El TLC y la agricultura: evaluación inicial."* INVESTIGACIONES ECONOMICAS. Vol. LXII, num. 22, julio-septiembre, UNAM, México.

De la Fuente, Joaquín. 1997. *"Crisis rural y ..."* en: Grammont Humbert, C. (Coord.). "NEOLIBERALISMO Y ORGANIZACIÓN SOCIAL EN EL CAMPO MEXICANO." UNAM-Plaza y Valdés, México.

Encinas, Alejandro. et, al. 1995. *"Movimiento campesino y reforma neoliberal."* EL CAMPO MEXICANO EL UMBRAL DEL SIGLO XXI. " Epasa -Calpe, México.

FIRA. 1996. *"Situación y Perspectivas de la Producción de Granos."* Vol. XXIX, num. 286, septiembre, Morelia.

FIRA. 1996. *"Situación Actual y Perspectivas de la Producción Nacional de Maíz."* Vol. XIX, num. 228, Noviembre, Morelia.

Flores Lúa, Graciela. 1988. *"Las voces del campo: movimiento campesino y política agropecuaria."* IIS-UNAM, México.

Fromn Erich y Marccoby Michel. 1973. "*Sociopsicoanálisis del campesino mexicano*". Fondo de cultura económica," México.

Freebaim K, Donald. 1997. "*La Ley Agrícola de 1996 y sus implicaciones para México*" Estudios agrarios. Revista de la Procuraduría agraria Num. 7 , Abril-Junio, 1997, México.

Fuente, J. y Morale ,J. 1996. "*Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano*." UNAM, Plaza y Valdés, México.

García, Enriqueta. 1987. "*Modificaciones al sistema de clasificación climática de Köppen*." Offset-Larios, México.

Gómez Oliver, Luis. 1996. "*El papel de la agricultura en el desarrollo de México*."

REVISTA DE LA PROCURADURÍA AGRARIA. Num. 3, abril-junio, México.

Hernández T, José M. 1997. "*Los productores de granos básicos*" En: El cotidiano 83. Mayo-Junio, UNAM-Azcapotzalco, México.

INEGI. 1991. "*Datos por ejido y comunidades agrarias, estado de Guanajuato*."

Knochenhuaer, Guillermo. "*Zedillo ante el campo*." ESTE PAÍS. Num. 48, Diciembre, México.

Linck, Trierry. 1997. "*Neoliberalismo: ilusiones de fin de siglo*." ECONOMÍA INFORMA. num. 256, ABRIL, UNAM, México.

López, Lorenzo. 1997. "*ECONOMÍA CAMPESINA Y DESARROLLO RURAL*." (*mimeografiado*).

Mercado Teran, Ruben. 1994. "*Reseña histórica de las organizaciones campesinas nacionales.*" Talleres de la fama. Mercado Teran, México.

Ortíz Villanueva, B y Ortíz Solorio, C. 1987. "Edafología". UACH, séptima edición, México.

Paz Sánchez, f. 1992. "*El desarrollo rural y la nueva ley agraria.*" PROBLEMAS DEL DESARROLLO. Vol. XXIII, num. 89, Abril-Junio, IIEC-UNAM, México.

Romero Polanco, Emilio. 1996. "*Globalización económica y agricultura en México*". PROBLEMAS DE DESARROLLO. Vol. XXVII, num 105, abril junio, IIEc-UNAM, México.

Rubio, Blanca. 1997 "*Política agropecuaria neoliberal y...*" en: Calva, José Luis (coord.). "EL CAMPO MEXICANO; AJUSTE NEOLIBERAL Y ALTERNATIVAS." CUESTAAN, México.

Rello, Fernando. 1996. "*LA PRIVATIZACIÓN DEL EJIDO*". EN: Investigación económica, revista de la facultad de economía, UNAM, num 215, Enero-Marzo, 1996, México.

Stavenhagen, Rodolfo. 1976. "*Capitalismo y campesinado en México*", SEP-INAH, México.

Suaréz carrera, Víctor. 1995. "*Ni autosuficiencia alimentaria ni ventajas comparativas: los saldos del...*" EN: NEOLIBERALISMO Y CAMPO. Cuadernos agrarios, nùm.11-12, México.

Tarrío, María y Steffen, C.1995. "*La modernización en crisis: análisis de la devaluación...*" EN: NEOLIBERALISMO Y CAMPO. Cuadernos agrarios, num. 11-12, México.

Torres Torres, Felipe. 1996. *¿Existe en México mayor prioridad que la producción de alimentos?*. EN: PROBLEMAS DEL DESARROLLO RURAL. Vol. XXVII, Nùm.105, abril-junio, IIEc-UNAM, Mèxico.

Trapaga Delfín, Yolanda. 1992. *"Bloques regionales y agricultura..."* EN: PROBLEMAS DE DESARROLLO. vol. XXVIII, nùm.88, enero-marzo, IIEc-UNAM, Mèxico.

Villanueva Mukul, Erik.1996. *"Los cambios estructurales de la agricultura mexicana."* SIMPOSIUM TRINACIONAL "EL TIC Y LA AGRICULTURA." San Antonio Texas.

Zermeño L, Felipe.1996. *"La agricultura ante la apertura comercial y el TLC"*. "LA AGRICULTURA MEXICANA Y LA APERTURA COMERCIAL". UAMA, Mèxico.