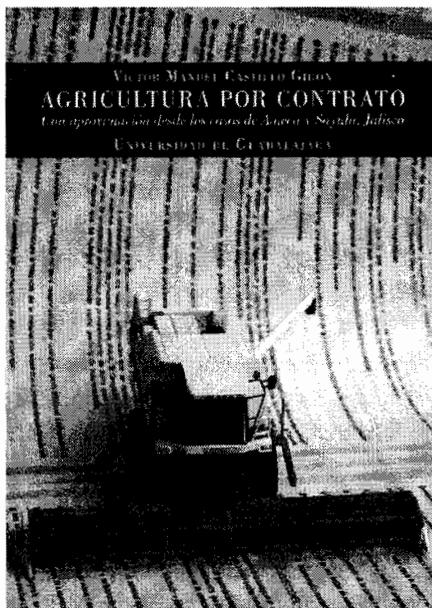


VÍCTOR MANUEL CASTILLO GIRÓN
UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA, 2006.

El contexto

El primero de noviembre de 1991, en medio de algunas expectativas y fuertes rumores en torno a lo que depararía el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se anunciaron una serie de modificaciones al Artículo 27 Constitucional para la creación de la Procuraduría Agraria y los tribunales agrarios. Éstos sustituirían la gestión de la Secretaría de la Reforma Agraria con la intención de poner fin a la incertidumbre entre los propietarios, eliminar paulatinamente la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo) y otros organismos descentralizados que serían privatizados –incluso el Banco Ejidal, concluir el reparto agrario y privatizar los ejidos. Se anunciaba, así, el fin de la tutela del Estado para con los pequeños productores y el campo mexicano. Los especialistas afirmaban que esta medida favorecía la posibilidad de crear empleos permanentes entre los productores primarios y la instalación de las agroindustrias. Prueba de ello era la manera como los ejidatarios y parvifundistas, principalmente del norte del país, estaban estableciendo relaciones directas con las agroindustrias domésticas para sembrar lo que éstas desearan por medio de contratos de compra-venta exclusivos, orientándose específicamente a la exportación hacia Estados Unidos.

No obstante, la realidad era otra. A raíz de la caída del precio internacional del petróleo aunado a la crisis de la deuda externa, el Estado venía ejerciendo una serie de recortes presupuestales que fueron subsanados, para el caso



del agro, primero con la expansión de las agroindustrias domésticas y extranjeras¹ hacia el centro-occidente del país; y segundo, por la demanda de hortalizas y frutas por parte de Estados Unidos debido a la constante presencia de bajas temperaturas a lo largo de la frontera con México y, especialmente, en Florida.

Respecto al trigo, hubo tal demanda que se requirió la inclusión de los ejidatarios de los Valles Yaqui y Mayo de Sonora entre las compañías exportadoras de los parvifundistas. Así se originaron los contratos de exclusividad, que incluían financiamiento y por los cuales las sociedades mercantiles de los parvifundistas adquirirían el trigo de los ejidatarios a condición de que éstos sembraran bajo determinadas condiciones técnicas y con determinadas semillas.

Las más de las transnacionales de origen extranjero, en la medida que se extendían hacia el centro-occidente del país y dados los requerimientos del mercado estadounidense, incursionaron empleando intermediarios y demás gestores que sólo adquirirían las mejores cosechas e imponían descuentos por calidad y comisiones (transporte, empaque, y otros costos operativos) diversas contra los parvifundistas. Estas condiciones fueron aceptadas, sencillamente, porque los préstamos oficiales eran día a día más escasos y hasta selectivos, en tanto que los precios de garantía estaban por debajo de los costos.

Para detener la inflación que había propiciado el propio Estado con sus requerimientos monetarios y financieros para cubrir el costo de la deuda externa, se impuso, entre otros mecanismos, el control de precios al consumidor (la canasta básica que incluía, principalmente, tortilla, leche, huevo, etc.) por medio de sendos acuerdos entre los empresarios y sindicatos para congelar el precio del salario. Empero, no se incluía el costo de los insumos para la producción, como los químicos, fertilizantes, pesticidas, abonos y semillas mejoradas que requería el campo.

Así pues, y mientras que pese a su constante revisión, los precios de garantía se mantuvieron prácticamente estancados y a la baja debido a los incrementos por debajo de la inflación y el constante desplazamiento del peso mexicano frente al dólar estadounidense, los insumos se dispararon agudizando

Agricultura por contrato. Una aproximación desde los casos de Ameca y Sayula, Jalisco

la descapitalización del campo². Por su parte el Estado no podía incrementar los precios de garantía a costos reales ni ampliar los créditos preferenciales debido a la falta de recursos y porque no debía alentar la espiral inflacionaria.

No obstante, dado el incumplimiento financiero y oportuno del Estado, más el comportamiento de apertura de los comerciantes del Sur de Estados Unidos afectados por los frentes helados que alentaron el consumo de hortalizas y frutas de origen mexicano, los pequeños productores de Sonora, asociados directa o indirectamente a las agroindustrias exportadoras de origen doméstico, proporcionaron el modelo ideal a seguir para captar el capital que financiara al campo mexicano. Esto se hizo a través, precisamente, de la asociación entre los parvifundistas aglutinados en alguna agroindustria y los ejidatarios, pese a que éstos no poseyeran capital alguno, pero a condición de emplear determinadas semillas, técnicas, químicos, fertilizantes y pesticidas proporcionados por las agroindustrias domésticas.

En tanto, y en la medida que continuó la debilidad financiera del Estado, persistió la pregunta: ¿cómo lograr que las agroindustrias invirtieran en el campo mexicano, mucho más allá del temporal y de la sola adquisición del producto final? Especialmente cuando el Estado advirtió que era más barato importar granos básicos que financiar a los ejidatarios y demás productores directos.

Para confrontar esta situación la Reforma del 1ro de noviembre de 1991 decretó: 1.- que por respeto a los usos y costumbres de las comunidades indígenas, que otorgan a la tierra un uso colectivo y su producción raya

en el autoconsumo, continuarían bajo la protección del Estado; 2.- que los ejidos que así lo señalaran podrían dividir sus tierras de labor en parcelas individuales que serían reconocidas como auténticas propiedades privadas, bien para venderlas o arrendarlas a título personal; 3.- que sin perderse la denominación de ejido, los títulos de propiedad sirvieran de aval para el otorgamiento de créditos por parte de la banca privada con el objeto de adquirir tecnología y elevar la producción, sin la obligación, además, de sembrar lo que les impusiera el Estado.

Más importante que la liberalización del ejido y la posibilidad de constituirse en una especie de cooperativas, se planteó la posibilidad de que los ejidos, junto con sus respectivos títulos de propiedad, se vincularan a las agroindustrias pero bajo la calidad de socios menores y con responsabilidades limitadas. En este caso la Procuraduría Agraria no podría vigilar las condiciones de los contratos y los derechos de los ejidatarios, ni sus ganancias correspondientes.

La obra

Ahora bien, sin negar la transformación de los ejidatarios en pequeños propietarios, los resultados no son iguales cuando hablamos de la recapitalización del campo ni de su supuesta vinculación con las agroindustrias. Este último es el ámbito que analiza Víctor M. Castillo Girón al cuestionar sobre el costo social que han pagado los productores primarios para obtener el financiamiento que requieren para sobrevivir y para producir los cultivos que las agroindustrias comercializan.

Con este fin la obra está dividida en cinco capítulos y un apéndice que contiene los cuestionarios que emplearon para

sus entrevistas, toda vez que durante los dos años que duró la investigación no tuvieron acceso directo a los archivos de las agroindustrias ni acercamiento formal a su personal o representantes. No obstante contaron con copias de los contratos de arrendamiento de tierras y de exclusividad que proporcionaron algunos pequeños propietarios, a condición de que no aparecieran publicados sus verdaderos nombres.

El primer capítulo está dirigido al análisis de los contratos mercantiles y de responsabilidad compartida que debían regir en México con base a los supuestos de la Teoría Neoliberal, y de los que se encuentran en otros países en los que ya opera la agricultura por contrato. Ello no implica que en nuestro país no haya la legislación correspondiente ni esté actualizada. El problema es, más bien, que las leyes en México son demasiado laxas y hasta pobres en su posible ejecución. Así pues, y para el caso que nos interesa, la Procuraduría Agraria a través de sus abogados contempla únicamente la accesoria legal para los ejidatarios que decidan constituirse en una especie de cooperativa frente a sí mismos y, posteriormente, frente a las agroindustrias, aunque sin que su participación original (la tierra) pueda ser objeto de embargo al asociarse con alguna agroindustria, e independientemente de que ésta opere bajo un solo dueño o bajo la modalidad de responsabilidad ilimitada.

Dicho de otra manera, tenemos la unión de dos sociedades. Por un lado la cooperativa ejidal que participa con un valor fijo: el capital, representado por el valor de todas las parcelas individuales y de labor que aporta, sin que puedan ser objeto de embargo para el caso en que la agroindustria a la que

Agricultura por contrato. Una aproximación desde los casos de Ameca y Sayula, Jalisco

esté asociada sufra pérdidas, y sin que los ejidatarios estén obligados a aportar más capital para el caso de que fuese necesario, bien para respaldar algún crédito y/o para expandirse técnica ni comercialmente. Por el otro lado, encontramos al único dueño o sociedad mercantil ilimitada, que sí está obligada a responder por las pérdidas y/o por la aportación de más activos en caso de darse alguna pérdida o porque se requiera de más capital para respaldar los créditos o la expansión comercial y/o de infraestructura. No en balde, se garantiza que por cada hectárea de origen ejidal, la agroindustria podría aportar hasta un máximo de cinco hectáreas de origen privado.

Además, una vez establecida la asociación entre la sociedad limitada y la ilimitada (bajo la supervisión, para mayor garantía, de la Procuraduría Agraria) se esperaba que la sociedad contemplara a los ejidatarios como trabajadores con goce de sueldo y trabajo permanente, pese a que los usos tecnológicos actuales reducen, la más de las veces, a los productores directos a meros jornaleros. Esto es, a empleos temporales y dedicados a las labores de recolección y/o a las que no están plenamente mecanizadas por la fragilidad del cultivo en cuestión o por lo pequeño del terreno. Mientras que las ganancias comerciales (la venta del producto) corresponderían a quien hubiera aportado el mayor capital líquido, en tierras, en tecnología y promoción del producto, a cambio el ex-ejidatario aprendería cómo operar la agricultura comercial.

Por tal motivo, los capítulos del dos al cuatro están dirigidos a sopesar la experiencia reciente de los productores directos contratados –junto con sus tierras– por las

agroindustrias para sembrar semillas mejoradas de maíz, jitomate y caña de azúcar, respectivamente. Por último, el quinto está dirigido a las conclusiones generales. Se infiere, entre otras cuestiones, que pese a que las agroindustrias están arrendando terrenos ejidales y hasta en proceso de titulación (de ejidal a privado) ante la Procuraduría Agraria, ésta brilla por su ausencia durante la elaboración y celebración de los contratos de arrendamiento de tierras entre los ejidatarios (previa identificación como tales) y el representante de la empresa. Esto implica que no media autoridad pública ni estatal alguna (el notario público o cualquier otra dependencia estatal referida al campo y sus diversos problemas, incluida la contaminación ambiental y la degradación de los propios terrenos).

De este modo el Estado no tiene ninguna información de la magnitud de los terrenos que se están arrendando ni sobre las condiciones de los contratos, pese a que desde la implementación de la Procuraduría Agraria se dictó que, para el caso específico de los ejidos, al desaparecer la figura del Presidente Ejidal todos los acuerdos serían ante la Asamblea Ejidal y con la presencia de la Procuraduría Agraria y de algún Notario Público para la redacción de los acuerdos tomados. Esta medida se refería, en especial, al tránsito entre la posesión y la constitución de la propiedad privada y su correspondiente delimitación técnica (entre los ejidatarios, parvifundistas avecinados o asentados dentro del propio ejido y los ejidatarios con derechos a salvo) ante el Registro de la Propiedad. Las condiciones eran que no hubiera querrela previa o demanda alguna sobre el estado legal de los terrenos originales

(por ejemplo los amparos contra los propios decretos presidenciales por expropiación y/o ampliación), ni entre los participantes por algún problema por los linderos de las parcelas, o entre aquellos que recomendará el personal técnico (ingenieros, topógrafos, etc.) y abogados de la Procuraduría Agraria para evitar cualquier posible disputa legal, por lo que se favorecerían los acuerdos directos entre las partes interesadas. Frente a estas disposiciones, dos de los siete contratos presentados por el autor demuestran que los ejidatarios están arrendando tierras que aún no les han sido tituladas, por lo que, por ende, están violando la Ley al disponer de bienes que todavía pertenecen a la Nación. No obstante, ello no preocupa a las agroindustrias, ya que dentro de las cláusulas del contrato de arrendamiento definen que, para el caso de afectación y/o expropiación, el arrendador está obligado reintegrar el capital adelantado y el valor de las mejoras (la inversión técnica) que haya implementado la agroindustria, más otras tantas penalizaciones en caso de no empeñar su mejor esfuerzo para la siembra de tales o cuales cultivos y bajo las técnicas que dicte la agroindustria. En segundo término, Víctor M. Castillo Girón encuentra que, al desaparecer la Conasupo sin que haya operado algún organismo de tránsito para establecer el precio del maíz con base al costo, las agroindustrias están imponiendo a los campesinos que decidan sembrar semillas mejoradas y/o de alto rendimiento, sin estudio alguno, un precio un poco más allá del que hubiera ofrecido la Conasupo por el maíz común. En sentido contrario, para el caso de los cañeros, y a pesar de que los ingenios fueron privatizados, el Estado continuó operando el precio

Agricultura por contrato. Una aproximación desde los casos de Ameca y Sayula, Jalisco

oficial porque éste está por encima de los costos internacionales con el fin de apoyar a los productores primarios a través de los ingenios privados. No obstante, Víctor Castillo encuentra que los ingenios, a través de otros tantos prestanombres (que son empleados del propio ingenio y sin capital previo alguno), prestan dinero en efectivo y hasta con intereses a los cañeros pese a que éste proviene del Estado.

No conforme con esto, y a pesar de que los más de los ingenios privatizados no fueron modernizados, los dueños los reintegraron al Estado alegando que habían estado operando con pérdidas, pese a que sólo pagaban el producto final y hasta imponían descuentos a las entregas que no cumplieran al cien por ciento con la calidad esperada. Tampoco mediaba informe alguno sobre el destino final de los subproductos derivados: el alcohol, el bagazo (que generalmente se emplea como combustible) y la composta, que vendían a los mismos cañeros como fertilizante.

Estas lagunas, junto con la explotación irracional de los mantos acuíferos y los trabajos artesanales que requieren las plantas de jitomate y otras hortalizas, vienen a demostrar que la vinculación entre los productores primarios y las agroindustrias es demasiado laxa. Amén de que, en ninguno de los contratos de tierra, se contempla examen alguno sobre las condiciones químicas del suelo ni sobre la degradación que haya sufrido, pese a que la Ley de Sustentabilidad de 2000-2001 exige la conservación del suelo y de la fauna, así como la explotación racional del agua y su correspondiente tratamiento químico, mismo que brilla por su ausencia en los cultivos por contrato. Todo ello se aúna a la excesiva

confianza que depositó el Estado en las agroindustrias para que incluyeran a los productores primarios como socios. Por el contrario, éstas imponen condiciones leoninas en los contratos (que incluyen sanciones por los más diversos pretextos y hasta el cobro de intereses por el capital adelantado para la siembra y su posterior cosecha), que los campesinos están dispuestos a firmar para conseguir el financiamiento que requieren para producir, ya que, entre otras cosas, deben de explotar sus tierras para estar en condiciones de recibir el consecuente subsidio a la producción por parte del Estado (el famoso Procampo). Cabe destacar que ninguno de los contratos examinados contempla el salario del productor ni de su familia. En resumen, pese al financiamiento privado para la siembra por contrato, paradójicamente, la transferencia de capital continúa, en este caso a favor de las agroindustrias.

Notas Bibliográficas

¹ Al respecto cabe agregar que en México, por motivos históricos, técnicos y hasta geográficos, han operado tres tipos de mercado para la agricultura. El primero asentado del centro hacia el sur y caracterizado por la agricultura de autoconsumo de las comunidades indígenas, con mercados focalizados y con un escaso dinamismo que dificulta colocar el excedente aportado. El segundo es el de los ejidos y parvifundistas aledaños a las ciudades y controlados por los precios de garantía que imponía el Estado por medio de la Conasupo y demás centros de acopio. Éstos financiaban la siembra de granos básicos a través de créditos preferenciales y blandos proporcionados por la banca oficial que eran liquidados al momento de la entrega.

No obstante, y a pesar de que a través de la Conasupo operaban mecanismos de acopio y distribución para los granos básicos, los agricultores del norte con mejor infraestructura (presas, represas y sistemas de riego) preferían los cultivos de exportación, por ser más rentables y porque, al no requerir del financiamiento estatal, estaban en condiciones de vender al cercano mercado estadounidense o a quién más conveniente, aunque a través de intermediarios que les cobraban diversas comisiones por trasladar e introducir sus productos al mercado. Es por ello que se vieron obligados a crear sus propios agentes y representantes ante los comerciantes estadounidenses, que, a través de los exclusivos contratos de adquisición y por las expectativas del mercado, avalaron el capital necesario para financiar transporte y hasta, algunas veces, la construcción de almacenes en ambos lados de la frontera. Este proceso concluía con el establecimiento de sus propias firmas para la compra-venta de agroproductos (las agroindustrias) y para funcionar asimismo como centros de acopio y de distribución.

² Al respecto cabe recordar que en México, al igual que otros países empuñados en la rápida industrialización, la agricultura ha subsidiado el crecimiento industrial a través de precios preferenciales y/o proporcionando alimentos baratos para que no se incremente el precio de la mano de obra. De aquí la transferencia de valor y, sobre todo, la participación del Estado al ofrecer recursos blandos al campo, incluyendo la condonación de deudas.

Martha Virginia González Medina
Profesora investigadora del Departamento de Estudios Regionales -Ineser, CUCEA, UdeG y Editora de la Revista Carta Económica Regional. Correo electrónico: cartaeco@cucea.udg.mx