

Diálogo Electrónico 2009  
"Vertiginosa volatilidad  
de precios"



1 al 5 de junio

## **Convocatoria al concurso 2008 "Alza de precios agrícolas: ¿Una oportunidad para los pequeños productores rurales?"**

### **Título del proyecto:**

Alza de precios agrícolas: Creando oportunidades para los pequeños productores sin comprometer el bienestar de los consumidores. Sistematización del caso de Abasto la Unión General Obrera Campesina y Popular (UGOCP), México.

**Organización Coordinadora:** Universidad Autónoma Chapingo (UACH), México.

**Organización Co-Ejecutora:** Instituto para Estudios del Desarrollo (IVO), Universidad de Tilburg. Holanda.

**Responsable Organización Coordinadora:** Laura Elena Trujillo Ortega

**Co-Responsable:** Roldan Muradian

### **Resumen de Avances**

**Metodología:** Se realizaron entrevistas y talleres con los siguientes miembros de la UGOCP productores de maíz en el centro y sur del estado de Veracruz que participan en el proyecto CASH y/o compra de despensas: Ejidos El Marcial (12), Curazao(15), Loma Bonita (22) Y Álvaro Obregón (21); y comuneros Centauro del Norte (9) y Morelos (7).

**Antecedentes:** Los grupos de comuneros obtuvieron la tierra a través de la invasión a latifundios y luchas, incluso armadas a principios de los 1990's y a través de negociaciones con el Estado, se logró que éste comprara los terrenos y se dieran en propiedad en Mayo del 2009.

Con excepción del ejido Álvaro Obregón, todos los maiceros están tecnificados y tienen los rendimientos de maíz más altos del estado, equiparándose a las regiones de México de mayor rendimiento por hectárea.

### **Políticas Públicas sobre maíz:**

**A los productores** de maíz desde 1990 se les otorgan apoyos en efectivo conocidos Alianza y Procampo de \$ 64 US Dls. anuales por hectárea de maíz. Sin embargo, no todas las hectáreas sembradas son susceptibles de recibir dicho apoyo, pues se aplican criterios de producción y mercado para su selección. En

2008 se dio un apoyo de \$150 US dls. para la siembra de maíz a productores de maíz amarillo (variedad usada para consumo del ganado). A transportistas y acopiadores (bodegueros) a partir del alza del precio de maíz y de la liberalización de importaciones como parte del TLC, se les otorgaron apoyos de hasta \$500 000 US dls.

**Estrategias de los productores de maíz:** El 100% de los maiceros destina al menos una hectárea para el autoconsumo de maíz y frijol. Los que tienen predios de más de 6 ha, al menos 1-2 ha son destinadas al cultivo de otro producto comercial como arroz, caña de azúcar, piña, sandía, chile o ganadería (para venta de becerros). Los que tienen 1-5 ha tienen otra fuente de ingreso como el jornaleo, comercio, o empleo fuera de la región, además de vivir de apoyos a la subsistencia como el programa Oportunidades que otorga entre \$15 y \$30 US dls. mensuales a familias con niños. Los maiceros menores de 40 años alguna vez han migrado a Estados Unidos o a las maquiladoras de la frontera norte del país, como estrategia para capitalizarse (adquirir equipo agrícola y tierra).

Solo el 10% manifestó beneficiarse del alza de precios del maíz pues realizan la venta de su cosecha al menudeo directamente al consumidor. El resto consideran que el alza del precio correspondió en la misma medida al alza de los insumos (semilla, agroquímicos, gasolina y renta de maquinaria), y si se suma el hecho de el alza del precio del aceite, arroz y detergentes (principales productos del consumo en el hogar y se compran anualmente con el dinero de la cosecha), el efecto es negativo. El 72% consideró que los precios altos no llegaron pues existe un solo acopiador de maíz en la región (el mismo que les renta las cosechadoras) y el precio del maíz se basa en la oferta regional de maíz, es decir cosechas abundantes menor precio por tonelada. Los maiceros de otras regiones con diferentes acopiadores recibieron mejores precios.

El 56% manifestó conocer el proyecto de las despensas, pero no contaba con dinero en efectivo cada semana para adquirirlas. El 70% considera su participación en el proyecto de bodega de acopio y venta al mayoreo en la ciudad de Poza Rica (CASH) siempre y cuando haya apoyos para el transporte. Dos grupos ya pertenecen y han sido financiados para rehabilitar la bodega, sin embargo no cuentan con capital para transportar la mercancía y acopiar. La mayoría quiere establecer ventas directas a consumidores mediante ferias anuales y/o semestrales.