



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES.
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES.

**SOCIOLOGÍA Y ECONOMÍA POLÍTICA DE LA
AGROINDUSTRIA AZUCARERA EN MÉXICO: 1934-2008.**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
DOCTOR EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
CON CAMPO DISCIPLINARIO EN SOCIOLOGÍA.

PRESENTA

NAHÚM MALPICA ABURTO

DIRECTORA

DRA. YOLANDA TRÁPAGA DELFÍN
FACULTAD DE ECONOMÍA UNAM
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO.

COMITÉ TUTOR

DRA. MARÍA LUISA ASPE ARMELLA
CENTRO DE ESTUDIOS INTERDISCIPLINARES (CEID)

DRA. LUCERO JIMÉNEZ GUZMÁN
CRIM-UNAM

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX.

septiembre 2022



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

A mi mamá, Francisca Aburto Serna, por todo su amor.

A Natalia, mi hija.

A

mis hermanos Carolina y Álvaro y a toda mi familia, por todo su cariño, su apoyo y, por estar siempre.

mis amigos de toda la vida, por caminar junto a mi.

mis profesores por su guía y acompañamiento.

mis médicos.

la UNAM.

la FCPYS.

Ángeles Lizón, Raúl Olmedo, Fernando Castañeda, Antonio Gutiérrez Pérez, Yolanda Trápaga, Ma. Elena Galeana, Angélica Cuéllar, Ma. Luisa Aspe, Lucero Jiménez Guzmán, Rosallina Ramírez, Rafael Ochoa Franco, Gabriel Rodríguez Ponce, Javier Pérez Siller, Amelia Coria, Matilde Yáñez.

mis queridos amigos Juan José Rodríguez, Margarita Santiago, Patricia Lozano, Héctor Ruíz, Rodolfo Jiménez, Miguel Ángel Priego.

los compañeros de El Seminario de El Capital y de la Opción Vocacional Historia Social de la FCPYS, del Plan de Estudios 1977-1997.

a la Universidad Iberoamericana, Santa Fe, y a mis compañeros del Departamento de Reflexión Interdisciplinaria.

a mis alumnos de la UNAM y de la UIA.

Yeimi Ramos, Norma Sánchez Morales y Víctor López Garduño por su valiosa participación en el desempeño del Posgrado.

Dra. Judit Bockser, y mi especial reconocimiento a la excelente labor de Coordinación del Doctorado en Ciencias Políticas y Sociales con Orientación en Sociología del Dr. Alfredo Andrade Carreño.

todas las personas que directa e indirectamente contribuyeron a la realización de este trabajo.

ÍNDICE GENERAL

Dedicatoria.

INTRODUCCIÓN 1

PRIMERA PARTE EL ESTADO Y LA REORGANIZACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR: 1934-1948.

CAPÍTULO

I. SOCIOLOGÍA, ECONOMÍA POLÍTICA Y AGRICULTURA.	9
A. La interpretación desde la Sociología.	9
1. Teoría y conocimiento.	11
B. Explicación de significación causal y explicación intencional.	13
C. La teoría de la elección racional <i>versus</i> la teoría de las relaciones sociales y de las formas determinadas de sociedad.	14
D. Estructuras, organización social y conflicto.	18
E. Estado, políticas y agroindustria.	21
F. Valor, capital y capitalismo.	22
1. Capitalismo y transformaciones económico-sociales.	22
2. La producción social capitalista.	23
a. Proceso de trabajo y proceso de valorización.	23
b. Plusvalor, acumulación y salario.	24
c. Composición orgánica del capital y reproducción ampliada.	24
d. Producción, circulación y reproducción ampliada.	25
3. Capital, tasa de ganancia y ganancia.	26
a. Tasa de plusvalor y tasa de ganancia.	26
b. Tasa media de ganancia y precio de producción.	27
c. La composición orgánica del capital, descenso en la tasa de ganancia y causas contrarrestantes.	29
4. Capital y agricultura.	29
a. La industrialización del campo y la subsunción del trabajo al capital.	30
b. La renta de la tierra y la reproducción capitalista en la agricultura.	31
1. La renta absoluta.	32
2. La renta diferencial.	33
c. La subsunción del trabajo al capital.	34
1. La subsunción directa formal y real.	35
2. La subsunción indirecta del trabajo al capital.	36
a. La circulación y la subsunción indirecta.	36
b. Las formas de la subsunción indirecta.	38
i. La subsunción indirecta formal.	38
ii. La subsunción indirecta real.	39

3.	La subsunción indirecta y la economía campesina.	41
a.	La economía campesina y el sistema de precios.	42
b.	La propiedad y el ingreso en la economía campesina familiar bajo la subsunción indirecta.	42
c.	La economía campesina bajo la subsunción indirecta formal.	43
d.	La economía campesina bajo la subsunción indirecta real.	44
4.	La contradicción entre el capital y la renta del suelo en la subsunción indirecta.	45
a.	La renta absoluta, subsunción indirecta del trabajo al capital y economía campesina.	45
II.	AGROINDUSTRIA, CAPITAL Y CONFLICTO SOCIAL.	49
A.	La importancia social y económica de la agroindustria azucarera.	49
B.	El capital y el complejo agroindustrial.	52
1.	El cultivo y la cosecha de la caña.	52
2.	La fabricación del azúcar.	54
3.	El transporte de la caña.	56
4.	La comercialización del azúcar.	56
5.	El consumo industrial del azúcar.	58
C.	Clases sociales en la agroindustria azucarera.	59
1.	Los capitalistas industriales.	59
2.	La estructura de la producción de caña y los productores.	60
a.	Propiedad privada y propiedad social.	60
b.	La economía campesina y la producción capitalista de caña.	61
c.	Subsunción indirecta real y economía campesina.	65
3.	Los asalariados agrícolas: jornaleros y cortadores de caña.	65
a.	La integración económica y social del proletariado agrícola.	70
4.	Los trabajadores de fábrica.	75
D.	La reorganización de la reproducción del capital: 1970/2008.	78
1.	La perspectiva de la elección racional.	79
2.	Estado y desarrollo en la agroindustria azucarera.	80
a.	La organización agroindustrial y las contrarreformas del periodo 1975/2008.	81
3.	Tensiones y límites de las reformas neoliberales.	82
a.	La distribución de la tierra en el campo cañero.	82
b.	Crecimiento extensivo, inversión y rentabilidad.	83
c.	El capital y la modernización de la unidad agrícola de producción.	85
d.	Clases y conflicto por la distribución del valor del producto.	86

III.	EL ESTADO Y LA SUBSUNCIÓN INDIRECTA REAL DEL TRABAJO AL CAPITAL: 1920-1948.	89
	A. La reorganización del Estado y la economía: 1910/1934.	89
	B. Reproducción del capital, crisis y Estado en la agroindustria azucarera: 1920-1934.	91
	1. Crecimiento, crisis y Estado: 1926/1934.	92
	2. De las crisis hacia un proyecto de Estado para la agroindustria azucarera.	105
	C. El Estado y la organización de la subsunción indirecta del trabajo al capital. Nuevas formas de subordinación de la agricultura cañera: 1934/1948.	111
	1. De la subsunción indirecta formal a la subsunción indirecta real: 1934/1941.	112
	a. Capital y precio de la caña.	113
	b. De la indefinición y el conflicto a la regulación estatal y el crédito como bases del crecimiento.	114
	2. El nuevo marco jurídico-económico en la organización de la subsunción indirecta real del trabajo al capital: 1941-1948.	116
	a. La subordinación económica del capital industrial sobre la producción agrícola.	116
	b. El Estado y la legislación: las nuevas condiciones de la acumulación.	118
	3. Desarrollo de la subsunción indirecta real del trabajo al capital: 1934-1946.	122

**SEGUNDA PARTE.
DESARROLLO Y CRISIS DE LA
REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL: 1946-1988.**

IV.	EXPANSIÓN Y LÍMITES DE LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL: 1946-1970.	127
	A. El Estado y el desarrollo económico nacional.	127
	B. Estado, expansión y acumulación en la agroindustria azucarera: 1946-1959.	129
	1. La intervención estatal y la “modernización”.	129
	2. Política de precios, de financiamiento y la subsunción indirecta real.	131
	C. El desarrollo estabilizador y la expansión agroindustrial azucarera: 1958-1970.	134
	1. El Estado y el desarrollo estabilizador.	134
	2. El crecimiento agroindustrial azucarero.	137
	a. El consumo interno y el sector consumidor industrial de azúcar.	137
	b. El mercado exterior.	139
	c. El Estado y el desarrollo agroindustrial azucarero.	140
	D. Límites en la reproducción ampliada: predominio del crecimiento extensivo.	140

1. La subsunción indirecta real del capital sobre la producción agrícola. Crecimiento extensivo, limitada base tecnológica industrial y rezago económico: 1959-1970.	140
2. La fase industrial de la producción de azúcar. Orientación y límites de la inversión en capital constante.	143
E. La composición orgánica del capital y su dinámica en la agroindustria azucarera: 1960-1970.	144
1. El desequilibrio financiero, la política de subsidios y la ganancia.	145
2. Composición orgánica del capital y tasa de ganancia.	146
a. La dinámica de la composición orgánica y la tasa de ganancia, a través de los Censos Industriales.	146
b. Incremento en el valor del capital variable y estancamiento en el empleo.	148
c. Incremento absoluto en capital constante, descenso en salarios e incremento en la tasa de explotación.	150
3. Tasa de ganancia y ganancia.	155
a. La crisis desde la ganancia: descenso en la tasa de ganancia y estancamiento en la ganancia.	155
i. La inversión de capital y el descenso en la tasa de ganancia.	155
ii. Limitada formación bruta de capital y descenso en la composición orgánica.	159
b. Ganancias para el capital industrial, pérdidas en la producción de caña.	160
V. CRISIS, ESTADO Y CAPITAL.	
LA REORGANIZACIÓN DE LA ACUMULACIÓN: 1970-1982.	165
A. El Estado y la economía mexicana: 1970-1982.	165
B. El Estado y la crisis de acumulación en la agroindustria azucarera: 1970-1975.	169
1. Los límites de la reproducción ampliada de crecimiento extensivo.	169
2. Transformaciones en la composición orgánica del capital.	170
a. Incremento en el valor del capital variable, y estancamiento relativo de productividad de la fuerza de trabajo industrial: 1970/1975.	170
b. Descapitalización, caída de la inversión y aumento en la tasa de ganancia.	170
3. Las finanzas públicas y la acumulación de capital.	175
a. La política de subsidios y la ganancia.	176
b. El precio de la fuerza de trabajo agrícola: alza en los costos de producción de la caña y baja en los ingresos de los productores.	179
c. Otras formas de apropiación del excedente cañero.	181
C. El Estado, la reorganización económico-administrativa y la reproducción del capital: 1970-1982.	182
1. Los decretos cañeros de los setenta: entre la política de fomento nacional y la ambigüedad.	185

2.	Capital industrial y el Estado. Convergencia hacia nuevas condiciones de rentabilidad: 1970-1982.	191
a.	Menor inversión en la industria: descenso en capital constante y variable.	192
b.	El Estado, la insuficiencia de la inversión productiva y el descenso en la tasa de ganancia.	193
VI.	EL MERCADO INTERNACIONAL AZUCARERO Y EL PROTECCIONISMO: 1970-2008.	197
A.	El mercado internacional del azúcar, las potencias azucareras y la concentración de la producción.	198
1.	Producción.	199
2.	Consumo.	199
3.	Exportación.	200
4.	Importaciones.	200
B.	El proteccionismo mundial en la producción azucarera.	201
1.	La protección de la política azucarera en los Estados Unidos: 1970-2008.	201
a.	Los cambios legislativos: protección y autosuficiencia.	201
2.	Políticas agrícola y azucarera en Unión Europea: 1970-2008.	204
a.	Cambios en la política azucarera de la Unión Europea.	205
3.	La política integral de protección en Japón.	209
a.	La regulación de la producción y el consumo.	210
4.	El estancamiento de América Latina en el mercado mundial.	212
5.	Perspectivas para el azúcar en otros mercados.	213
6.	Los precios internacionales del azúcar.	214
C.	La reinscripción en el mercado internacional azucarero: Cuba, Brasil y Colombia.	218
1.	Cuba: de la exportación de azúcar a la autosuficiencia alimentaria y bienestar social como política de Estado.	218
2.	Brasil: Estado, concentración agroindustrial y capital transnacional.	223
a.	El gigante azucarero de principios del siglo XXI.	223
b.	El Estado y la modernización.	225
c.	El nuevo perfil: expansión de la inversión extranjera, deterioro social y medioambiental.	226
3.	Colombia: eficiencia productiva y bienestar social.	230
VII.	EL ESTADO Y LA REPRODUCCIÓN DEL CAPITAL: 1970-1988.	237
A.	Menos <i>Estado</i> y más mercado.	237
B.	Modificaciones al marco jurídico y la reorganización económico-administrativa de la rama azucarera.	240
1.	Retiro de la administración directa del Estado de la fabricación del azúcar.	242
2.	Crisis económica nacional, economía campesina y fuerza de trabajo agrícola en la producción de caña.	244
3.	Concentración, descentralización y disminución de los subsidios.	246
C.	La reproducción del capital en una industria estatizada. Crecimiento	

con descenso en la tasa de ganancia.	249
1. La inversión de capital: incremento en variable y constante.	249
2. Incremento en la productividad laboral con descenso salarial.	251
3. Inversión, producción y rendimientos al alza.	251
4. Crecimiento con descenso en la FBC y en la rentabilidad global.	252

TERCERA PARTE
ESTADO, CLASES Y LA CONSOLIDACIÓN DE NUEVAS
FORMAS DE CREACIÓN Y APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR: 1982-2008

VIII. DEL ESTADO AL CAPITAL. LA PROTECCIÓN Y LAS	
NUEVAS FORMAS DE APROPIACIÓN DEL EXCEDENTE: 1982-2008.	259
A. El desmantelamiento de la coordinación institucional	259
1. De la reconversión a la privatización.	259
2. La venta de los activos. La justificación gubernamental y las condiciones al capital privado.	260
B. Privatización, deuda empresarial y financiamiento público.	265
C. El gobierno y la nueva configuración de la propiedad en la fase industrial	275
1. Privatización y la racionalidad estratégica empresarial: menos inversión y más ganancia.	279
2. La compra-venta de activos: la corrupción estatal y privada.	281
D. La modernización inducida: mercado, riesgo, incertidumbre. La legislación de los años noventa.	284
1. Menos coordinación institucional a los agentes privados.	284
2. El nuevo marco de reproducción del capital: de la eliminación de garantías económico-sociales, a nuevas formas de extracción del excedente bajo la subsunción indirecta real.	287
E. La acción expropiatoria en 2001: inadecuación formal, adecuación política de sentido.	291
F. Del sistema-producto a la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (LDSCA) de 2005.	294
1. El sistema-producto <i>versus</i> el interés público de la agroindustria.	294
2. Gremios cañeros y poder Legislativo contra el poder Ejecutivo. El Estado en la LDSCA, y la protección a la inversión de capital en la agricultura.	296
3. La LDSCA y la distribución del excedente de valor entre la fase agrícola y la industrial.	299
4. La Ley como síntesis de la lucha por la distribución del poder económico y del poder político.	301
a. El conflicto político-económico entre gremios cañeros y gobierno.	301
b. El gobierno y su arbitraje en la distribución del valor y del poder político entre el capital industrial y productores de caña.	304
5. La LDSCA y el desarrollo social: objetivo no prioritario.	306

IX.	PROFUNDIZACIÓN DE LA SUBSUNCIÓN INDIRECTA REAL Y DEL PLUSVALOR RELATIVO.	309
A.	Profundización de la subsunción indirecta real y del plusvalor relativo. La convergencia de Estado y capital: 1970-2008.	309
B.	La estructura de la división de la tierra y de los productores.	315
C.	Medios de la subsunción indirecta real del trabajo al capital.	318
	1. Inversión de capital público y privado en infraestructura y mecanización.	318
	2. Descenso absoluto y relativo del capital variable en la producción de caña. La función económica de los cortadores de caña.	320
	3. Características socioeconómicas de la agricultura cañera.	322
	a. Factores determinantes y limitantes del rendimiento agroindustrial.	323
	b. Escolaridad, vivienda y atención a la salud de los productores cañeros.	325
D.	Las reformas al artículo 27 constitucional y la economía campesina cañera.	326
E.	Fases y formas de la reproducción del capital: 1988-2008.	332
	1. Alza en la productividad, valor agregado y tasa de ganancia; descenso en el valor de la fuerza de trabajo: 1988-1996.	332
	a. La modernización fabril: limitada inversión en capital constante y mercado protegido.	335
	2. Descenso en la tasa de ganancia y el conflicto empresarios y Estado: 1996-2001.	340
	a. Alza en la tasa de plusvalor y en la ganancia. Tasa de ganancia decreciente.	343
	3. Alza en la tasa de ganancia con menos inversión: 2001-2004.	343
	4. Producción al alza, precios y valor agregado a la baja: 2004-2008.	346
	a. Aumento de la productividad de la fuerza de trabajo y estancamiento salarial.	346
	b. Años críticos en la industria azucarera: descensos en la FBC, precios, tasa de ganancia y ganancia.	348
F.	Los asalariados de fábrica.	349
	1. Mayor productividad y menos salario.	349
	2. Dirigencia gremial y control político.	351
	a. Disminución del valor de la fuerza de trabajo, incremento del plusvalor relativo.	351
	b. Dirigencia sindical y el deterioro económico de los obreros.	353
	c. Reprivatización y modernización.	355

X.	PRECIOS DEL AZÚCAR Y DE LA CAÑA EN LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR.	363
A.	El precio de producción y la ganancia media.	364
1.	El descenso del precio del azúcar y formas de incremento de la ganancia.	364
2.	La subordinación económica de la fase agrícola al capital industrial. Precio de la caña y precio del azúcar.	367
3.	Precios y distribución del valor.	369
a.	Productores, precios y ganancia media.	369
b.	El precio de la caña y el papel social y económico del precio del azúcar.	372
B.	Importaciones de sustitutos del azúcar, los precios y las políticas de protección al capital industrial.	373
C.	La disputa por el mercado y la caída de la tasa de ganancia.	376
D.	Los precios del azúcar en un contexto de competencia. Descenso de precios con ganancia empresarial.	381
E.	Precios del azúcar y de la caña: forma y medios de la distribución del valor. Profundización de la subsunción indirecta real de la fuerza de trabajo agrícola al capital, e intensificación del plusvalor relativo directo para la fuerza de trabajo industrial.	387
F.	El mercado del azúcar y la ganancia, en el marco de los tratados de libre comercio con Estados Unidos de América y Canadá.	392
XI.	TRANSFORMACIÓN DE LA SUBORDINACIÓN ECONÓMICA DE LA PRODUCCIÓN DE CAÑA Y LA RECOMPOSICIÓN DEL CONTROL POLÍTICO CORPORATIVO: 1970-2008.	403
A.	Las organizaciones de productores agrícolas, de productores de caña y el corporativismo político.	403
B.	La movilización política de los productores de caña: de las conquistas económico-sociales a la focalización en los problemas del proceso productivo.	405
C.	El sector cañero en un sistema político autoritario.	406
1.	Oposición en las organizaciones cañeras, debilitamiento y recomposición del control corporativo: 1972-1985.	408
a.	La oposición y crisis intergremiales de las organizaciones cañeras.	408
2.	Las políticas estatales de los años setenta y la reorganización del proceso de reproducción y acumulación del capital.	412
3.	Concentración del poder corporativo en medio de pugnas inter e intragremiales.	413
D.	El control de los gremios cañeros y el avance de las políticas de subordinación de la producción de caña por el capital industrial.	414
1.	Los cambios en la política económica y las nuevas organizaciones de productores.	414
2.	El sector social frente a las políticas de apoyo al capital privado.	416

3.	Deterioro de la condición económica de los productores, disciplina corporativa y pugnas intragremiales.	418
4.	La funcionalidad para el capital de los conflictos inter e intragremiales en el reparto del poder.	421
E.	Las políticas para el campo y la relación Estado-gremios cañeros.	424
1.	La transformación de la relación Estado-organizaciones sociales. La lucha contra la política agrícola y el control corporativo: 1990-2003.	424
2.	La reorganización de los productores hacia un nuevo proyecto de transformación: 2003-2008.	430
3.	El movimiento campesino y la defensa de la vida: 1960-2021.	432
4.	Los gremios cañeros en un contexto de deterioro económico. Conflictos intragremiales y con el capital industrial: 1988-2001.	433
5.	El poder Ejecutivo y el capital industrial, contra los gremios cañeros. El intento de redefinición del estatuto económico-social de la producción de caña.	436
XII.	MERCADO, NEOCOORDINACIÓN DE ESTADO Y GANANCIA.	441
A.	La relación gobierno-empresarios ante la apertura comercial.	441
1.	La apertura del mercado azucarero y la diversificación de la protección al capital.	441
2.	El conflicto empresarios-gobierno en un nuevo contexto comercial. De los problemas de realización de la ganancia, a una fase de alza de la productividad de la fuerza de trabajo, de la tasa de ganancia y de la ganancia.	443
B.	La expropiación de ingenios azucareros en 2001: contradicciones de un gobierno antiestatista.	446
1.	Conflicto gobierno-empresarios y Poder Legislativo-Poder Ejecutivo.	450
C.	Entre el libre mercado y la administración regulada.	454
1.	La reorganización de la reproducción del capital: entre la liberalización total y la regulación estatal-privada.	455
a.	La modernización radical sin consenso.	455
2.	La neocoordinación de Estado. Concertación y acuerdos básicos: 2006-2012.	457
D.	La reorganización institucional en un contexto de descenso de precios y de la ganancia.	460
1.	El programa de apoyo al sector (PROINCAÑA 2008).	461
2.	Federación, estados y productores de caña al rescate de la ganancia industrial. Formas y medios de la subsunción indirecta real.	463
3.	El rediseño jurídico de la subordinación de la fuerza de trabajo al proceso laboral industrial. Nuevas formas de creación de plusvalor.	469
4.	La regulación de los precios y la crítica empresarial.	472
E.	Los límites de clase y corporativos de las dirigencias de los gremios cañeros. Formas de subordinación de la producción de caña al capital industrial.	474

1. Los proyectos para la reproducción del capital en la rama: libre mercado y administración de mercados. El conflicto gremios y poder ejecutivo.	474
2. Gobierno y dirigencia gremial cañera. Filiación de clase, disciplina corporativa y redistribución del excedente en la producción de caña.	480

CONCLUSIONES GENERALES	483
ANEXO. CUADROS ESTADISTICOS	495
BIBLIOGRAFÍA.	535

ÍNDICE DE CUADROS

1. Producción y productividad en la agroindustria azucarera: 1926-1946.	95
2. Producción, productividad y exportaciones en la agroindustria azucarera: 1925-1946.	98
3. Producción y productividad en la agroindustria azucarera: 1946-1981.	143
4. Personal ocupado en la industria azucarera y en el sector manufacturero: 1965-1993.	149
5. Activos Fijos Brutos en la industria azucarera: 1965-1993.	151
6. Remuneraciones por persona en la industria azucarera: 1965-1993.	153
7. Personal ocupado, salarios, sueldos y prestaciones en la industria azucarera: 1965-1993.	154
8. Activos, formación bruta de capital y valor agregado en la industria azucarera: 1965-1993.	156
9. Relación Capital/Ingresos en la industria azucarera mexicana: 1960-2008.	169
10. Formación bruta de capital Fijo: 1970-1993	173
11. Personal ocupado y remuneraciones en la industria azucarera: 1965-1993.	250
12. Deuda de la industria azucarera: 1999/2000.	269
13. Pasivos financieros de la industria azucarera. (2009).	270
14. Apoyos presupuestales y subsidios del gobierno federal a la industria azucarera. Miles de pesos del 2000.	271
15. Grupos azucareros. Producción de azúcar (miles de tons), 2016.	277
16. Indicadores de producción y productividad: 1970-2008.	310
17. Personal, remuneraciones, valor agregado en la industria azucarera: 1994-2008.	313
18. Distribución de la tierra y de los productores cañeros según tamaño de los predios: 1981 y 1988.	316
19. Infraestructura y fuerza de trabajo asalariada en la agricultura cañera: 1981-2007.	319
20. Producción bruta total y ventas de la industria azucarera: 1994-2008.	333
21. Activos fijos brutos en la industria azucarera: 1993-2008.	338
22. Inversión bruta total e inversión fija bruta por tipo de activo: 1994-2008.	339
23. Producción, valor agregado e inversión en la industria azucarera: 1994-2008.	342
24. Producción, valor agregado, inversión y tasa de ganancia en la industria azucarera: 1994-2008.	344
25. Producción, remuneraciones y valor agregado por persona en la industria azucarera: 1994-2008.	347
26. Precios del azúcar: 1976-2008.	384

27.	Precios del azúcar en México: 1994-2008.	385
28.	Precios azúcar estándar en México: 2004-2007.	386
29.	Precios azúcar refinada en México: 2004-2007.	386
30.	Valor de la producción de caña de azúcar: 1960-2008.	388
31.	Precio de la caña de azúcar: 1991-2008.	391
32.	Plazo de desgravación de la fructosa en el TLC.	396
33.	Exportaciones de JMRF de Estados Unidos a México.	399
34.	México: exportación de azúcar e importación de JMRF de EU: 1991-2001.	400
35.	Importaciones de fructosa de EU: 1990-2004.	400
36.	Deuda de la industria azucarera en 2012.	468

ÍNDICE DE GRÁFICAS

1.	Producción de caña y azúcar: 2004/2005.	51
2.	Distribución de la tierra y de los productores: 1988.	62
3.	Producción de azúcar y superficie cultivada: 1925-1946	96
4.	Eficiencia en fábrica: 1925-1946.	97
5.	Toneladas de caña/ha: 1925-1946.	97
6.	Producción de azúcar y superficie cortada: 1946-1981.	142
7.	Rendimientos en la agroindustria azucarera: 1946-1981.	142
8.	Personal ocupado y remuneraciones: 1960-1993.	150
9.	Tasa de ganancia y ganancia: 1960-1993.	155
10.	Activos y Formación bruta de capital Fijo: 1960-1993.	159
11.	Inversión fija neta: 1970-1993.	172
12.	Valor agregado censal bruto por persona ocupada: 1965-1993.	251
13.	Valor agregado censal bruto/Valor de la producción industrial: 1960-1993.	267
14.	Formación bruta de capital/Valor agregado censal bruto: 1994-2008.	268
15.	Personal ocupado y remuneraciones: 1988-2008.	312
16.	Ventas al mercado nacional: 1994-2008.	332
17.	Productividad laboral: 1994-2008.	335
18.	Inversión en maquinaria y equipo de producción: 1994-2008.	336
19.	Inversión fija neta: 1994-2008.	337
20.	Ganancia y tasa de ganancia: 1994-2008.	341
21.	Inversión fija bruta/valor agregado bruto: 1994-2008.	345
22.	Precios del azúcar estándar mayoreo: 1976-2008.	385
23.	Precio medio rural y rentabilidad de la caña de azúcar: 1960-2008.	389
24.	Valor de la producción de caña/valor de la producción industrial: 1960-2008.	389

ANEXO. ÍNDICE DE CUADROS.

1.	Precios del azúcar: 1991-2008.	497
2.	Tierra y tenencia de la tierra en la agricultura de Cuba. 2004.	498
3.	Brasil, regiones productoras. 2007.	498
4.	Brasil, distribución regional de azúcar y etanol. 2006.	499
5.	Distribución de la tierra, Brasil. Estado de Sao Paulo.	499
6.	Colombia. Distribución de la tierra sembrada con caña.	500
7.	Colombia. Distribución de Unidades Productivas y área sembrada según tenencia de la tierra.	500
8.	México: indicadores de producción y rendimientos, 1987-1995.	501

9.	México: indicadores de producción y rendimientos, 1991-2008.	502
10.	Caña de azúcar: oferta y demanda. 2006-2018.	503
11.	Gasto programable de Entidades de Control. Presupuestario directo. Clasificación administrativa. Millones de pesos (corrientes).	504
12.	Personal ocupado en la elaboración de azúcar, 1994-2008.	506
13.	Superficie y régimen de tenencia de la tierra para producir caña. 2007.	507
14.	Superficie, organización, unidades y destino de la producción de caña. 2007.	508
15.	Número, superficie de riego de los terrenos dedicados a la producción de caña, 2007.	508
16.	Siniestro, plagas, fertilizantes, riego y energía en terrenos dedicados a la producción de caña. 2007.	509
17.	Superficie y unidades de producción según mano de obra contratada. 2007.	509
18.	Crédito e institución que lo proporcionó.	510
19.	Unidades de Producción de caña de azúcar según: Otros Ingresos.	510
20.	Escolaridad y características de la vivienda de los productores de caña. 2007.	511
21.	Servicio médico recibido, medios de noticias, transporte y vías de comunicación. 2007.	512
22.	Idioma y nivel de estudios del productor.	512
23.	Recursos fiscales aplicados a la producción de caña de azúcar: 2003-2008.	513
24.	Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable, 2009.	514
25.	Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable. Competitividad de ramas estratégicas. 2010, 2011.	515
26.	Determinantes del ingreso en la producción de caña en México, 1992-2005.	516
27.	Costos de producción e ingresos netos de la caña. 2004.	517
28.	México: superficie de la caña irrigada y no irrigada por región, 2003/2004.	517
29.	México: predios, tamaño, distribución por áreas, por región. 2003/2004.	518
30.	Empleo, salarios, productividad en la cadena azucarera en México.	518
31.	Superficie, producción y rentabilidad de la caña de azúcar: 1930-1960.	519
32.	Valor de la producción y rentabilidad: 1930-1960.	520
33.	Inversión bruta total e inversión fija bruta por tipo de activo. 1994-2008.	522
34.	Producción, remuneraciones y valor agregado en la industria azucarera: 1994-2008.	523
35.	Activos fijos brutos en la industria azucarera:1993-2008. (miles de pesos).	524
36.	Personal ocupado en la industria azucarera y sector manufacturero: 1975-1993.	525
37.	Composición orgánica del capital: 1970-1993.	526
38.	Composición orgánica del capital: 2003-2008.	526
39.	Personal ocupado en la industria manufacturera y azucarera: 1994-2008.	527
40.	Índice deflactor del PIB: 1900-2010. (1980=100).	528
41.	Azúcar, S.A. Estado de resultados: 1982-1987.	529
42.	Situación de los ingenios expropiados: 2001-2012.	531
43.	Recursos erogados y obtenidos por el gobierno: 2001-2012.	532
44.	Recursos canalizados al sistema azúcar: 2013-2016.	532
45.	Venta de ingenios expropiados al grupo CAZE.	533

INTRODUCCIÓN.

Este trabajo presenta un análisis de la *relación* entre la reproducción del capital, la creación y distribución del valor y, el conflicto entre clases sociales en la agroindustria azucarera mexicana en los años 1934-2008.

Hemos partido de la afirmación de la unidad de la materia sociohistórica y, de la convicción de que una explicación comprensiva tiene que apoyarse en la complementariedad de distintas disciplinas sociales. En el desarrollo de la sociología la disociación entre investigación y teoría ha dado lugar a un débil enlace entre lo empírico y la explicación teórica y, en su caso, la preeminencia de ésta, ha implicado descuido en la recuperación de lo sociohistórico. Asimismo, las interpretaciones que, o sobredimensionan el comportamiento individual como fundamento de la dinámica social o, priorizan su determinación por las estructuras, han sido orientaciones restrictivas de un conocimiento complejo.

Nuestro acercamiento se ha basado en la Sociología, la Historia y la Crítica de la Economía Política en la idea de equilibrar perspectivas, recuperar mejor el vínculo orgánico de nuestro objeto de estudio y, proponer una explicación del presente que sea significativa por la recuperación del pasado.

De acuerdo con esto, desde la perspectiva histórica equiparamos procesos en el tiempo para evaluar tendencias, el enfoque económico-social nos reveló aspectos clave de la reproducción del capital y de la distribución del valor y, el análisis político-social esclareció la interpenetración entre la organización y relaciones institucionalmente reguladas y los intereses de las clases sociales. En conjunto, aspiramos a contribuir al conocimiento de la reproducción de las distintas clases y de su conflicto por la distribución del valor. Conocimiento previo del desarrollo y problemáticas de la agroindustria nos enfrentó en el presente a situaciones que eran relativamente previsibles, pero, en términos de conocimiento, de lo que se trata en ciencia social es de transitar de nociones preanalíticas a la consolidación de una historia causal.

La relación *económico-social* estudiada se reproduce entre los procesos prácticos de la reproducción del capital, la autonomía relativa de las instituciones, las estructuras y el comportamiento de los agentes sociales. Adoptó configuraciones específicas en tiempos de

crisis, de transformación o de reorganización teniendo como eje el conflicto entre clases sociales por la distribución de la riqueza.

En el capitalismo la distribución de la riqueza asume las características que se establecen a nivel de la producción entre el poseedor del trabajo vivo y el propietario del capital. Pero, en la circulación, el encuentro no es socialmente neutral pues está inserto en un contexto que lo determina y le da sentido. En la circulación o espacio de las mercancías intercambiándose, se asiste al *origen* de la dinámica del *valor que se valoriza*, al preámbulo de la *explotación directa* de una clase por otra en la esfera de la producción: donde se *crea el valor y el plusvalor* y se revela abiertamente el antagonismo de clases. Esto es, la *infraestructura* de la sociedad capitalista es el *espacio* del conflicto entre las fuerzas productivas sociales y las condiciones de producción, lugar del encuentro contradictorio entre las tendencias del trabajo moderno y las condiciones de producción inmersas en la racionalidad del capital. La infraestructura no es el lugar de lo económico que excluye y se contrapone a lo político, sino que, *lo político*, es el carácter fundamental de la infraestructura y, por lo tanto, de la reproducción de la riqueza social, como nos lo ha explicado Bolívar Echeverría.

La disociación entre lo económico y lo político es resultado histórico de la racionalidad mercantil y mercantil *capitalista*. Siguiendo a este autor diremos, primero, porque el mercado es el medio de socialización de individuos privatizados, en donde el intercambio como intercambio de *equivalentes*, *mistifica* la relación de desigualdad y conflicto entre el poseedor del trabajo vivo y el del dinero. La mercancía-*capital* en su proceso despliega significados que modifican la aprehensión de relaciones *obligadas* de intercambio y de explotación en relaciones *de igualdad y voluntarias*, lo que se consolida en la *supraestructura* política e ideológica de la sociedad capitalista. Segundo, porque la socialidad *cósica* de la circulación ha interferido la función totalizadora de la socialidad del sujeto, ha suspendido su capacidad práctica y reflexiva de autoprojectarse y de modelar su existencia social. La reproducción del sujeto social bajo formas de socialización en lo productivo, cultural e ideológico inmersas en la racionalidad mercantil capitalista, transfiere su politicidad básica a la *empresa histórica Estado*. Bajo ésta se busca la delimitación del mercado capitalista, el perfeccionamiento de la institucionalidad que legitima el proyecto de una clase para consolidar las relaciones económicas mercantil-capitalistas y, la identificación

de los intereses de los individuos propietarios privados e independientes con los intereses del capital. Es el proyecto de Estado-Nación donde lo ‘político’ es objeto de la acción de éste y *la política* la forma de su administración.

Cuando se construye una interpretación de lo político a partir del nivel *civil* del comportamiento social, de las relaciones que establecen *individuos libres* y propietarios privados de mercancías, -esto es, a partir del nivel del intercambio o de la distribución de la riqueza social-, se concluye que el conflicto práctico se resuelve en el *contrato social* y se transfiere a las instituciones que lo dirigen hacia metas universales; se justifica así la oposición entre ‘economía y política’ y entre *sociedad civil* y Estado. Desde la *crítica de la economía política*, desde el nivel *social* del comportamiento humano, *el intercambio* entre el trabajo vivo y el capital es un resultado *histórico*, y el inicio de la reproducción social con base en la contradicción entre las condiciones del trabajo moderno y la valorización del valor, en la explotación de una clase por otra. El Estado sintetiza ese conflicto, pero no lo elimina, ni ‘la política como empresa histórica estatal comprende la totalidad de lo político’, sólo realiza la gestión de los efectos de la enajenación de la capacidad política del sujeto social.

En la agroindustria azucarera la intervención del Estado después de la Revolución de 1910 ha tenido una estrecha relación con nuevas formas de reproducción y acumulación del capital. Bajo un proyecto de coordinación mutua, históricamente variable y diferenciada, Estado y capital encontraron las formas sociales, económicas y políticas idóneas para una distribución del valor favorable a este último. Comprender la organización de la dominación del capital, sus reglas de operación y mediación política son parte de nuestros objetivos, teniendo presente que, si bien lo *institucional* fija las relaciones sociales, al mismo tiempo se encuentra sometido al desgaste y al ataque de las *contradicciones sociales*.

Con esta investigación apenas presentamos un esbozo de la compleja relación entre el interés del capital, la organización institucional y el conflicto de clases. Desde la reproducción del capital encontramos tres etapas: la reorganización de la distribución del valor, la de crecimiento y crisis y, la búsqueda y consolidación de nuevas formas de creación y apropiación de plusvalor. En la primera, las relaciones mercantiles entre los productores y el capital industrial, transitaron hacia relaciones de apropiación del excedente bajo las normas de la *subsunción indirecta real del trabajo al capital*; la segunda tuvo como base la reproducción ampliada y, en la tercera, se fortaleció el vínculo entre formas tradicionales y

nuevas de apropiación del plusvalor. Lo que tienen de común es el perfeccionamiento de la racionalidad mercantil *capitalista* en la producción de caña y de azúcar.

Históricamente en lo político a los trabajadores del campo y la fábrica se les controló para facilitar su sometimiento, eliminar sus conquistas y derechos sociales y, para debilitar su proyecto colectivo de bienestar. En los últimos cuarenta años -a tono con el entorno económico, político e ideológico global y nacional-, se ha transitado de un proyecto que tenía como objetivo el bienestar social -más en lo retórico que por resultados-, a otro de responsabilidad y competencias individuales justificado por el liberalismo propietario. De acuerdo a éste último propósito, se ha buscado vencer la resistencia y la confrontación en los espacios laboral y político para facilitar una más eficiente valorización del valor. La interacción entre lo económico-social y lo político es compleja, y a lo largo de este escrito sólo destacamos algunos aspectos; pero, sin duda, es posible afirmar que el interés privado detrás del poder público y la debilidad o inexistencia de las organizaciones políticas independientes de obreros, campesinos y otros grupos sociales con objetivos de beneficio colectivo, contribuyeron a la profundización de las desigualdades heredadas.

Esa racionalidad económica ha debilitado identidades histórico culturales que han sido formas de autorrealización del sujeto social, y ha creado para el presente y el futuro nuevos sentidos y una socialidad fuente de desintegración comunitaria. Sin embargo, lo colectivo integrador aún sigue presente en las formas de vida, de apropiación de la naturaleza, en el comportamiento social, cultural y de participación política, fuente de alternativas de mayor libertad y autorealización de proyectos individuales y colectivos.

La reproducción del capital en la agroindustria azucarera se ha tejido a la par de políticas nacionales y para la rama que han sido expresión de una intervención soporte de la ganancia y de un modelo de desarrollo que acentuó la explotación, normalizó la pobreza, la exclusión y, un comportamiento destructivo e irresponsable hacia el medioambiente. Visibles por algunos de sus signos, estos aspectos nos permitían sostener que la reorganización de la rama desde los años ochenta, había acentuado el deterioro de la calidad de vida de los trabajadores del campo, de la fábrica y de la población que directa e indirectamente depende de ella. Queremos desarrollar en este trabajo la explicación de los fundamentos económicos y sociales de estos procesos.

OBJETIVOS:**General:**

explicar la relación entre las formas de reproducción del capital, la creación y distribución del valor y el conflicto de clases.

Específicos:

1. Explicar las formas de dominación del capital sobre el proceso de producción de caña y de azúcar.
2. Analizar las formas económico-sociales bajo las que desarrolla el proceso de producción-apropiación del plusvalor.
3. Analizar la relación entre las políticas y la acción de las diversas clases y agentes sociales

HIPÓTESIS:

1. Principal: el desarrollo de la agroindustria azucarera es resultado de la transformación de las formas económico-sociales de reproducción y acumulación del capital.
2. Auxiliares:
 - a. La intervención del Estado y del capital fue determinante en la transformación de esas formas sociales y económicas, que posibilitaron procesos de mayor explotación de la fuerza de trabajo agrícola e industrial.
 - b. Las políticas implementadas han sido el resultado de la correlación de fuerzas entre clases, que ha sido favorable a los intereses del capital y del Estado.

La primera parte de este trabajo de los capítulos I al III expone los aspectos teóricos desde los que abordamos la materia social e histórica y, el cambio en las formas de creación y distribución del valor del producto entre 1920 y 1946. En la segunda, del IV al VII, presentamos el desarrollo de la reproducción ampliada y su crisis; también, las políticas hacia la reorganización de las condiciones de la acumulación; ambas fases de un periodo que va de 1946 a 1988. En la tercera, del VIII al XII, analizamos la profundización de la subsunción indirecta real, del plusvalor relativo y, el proceso social y político que lo posibilita, de los años setenta a la primera década de este siglo.

De otra manera, analizamos la etapa de la regulación casual o espontánea que opera desde el plano abstracto del valor y que actúa por medio de la *competencia y las crisis* entre 1926 y 1946, y la reorganización de la distribución del valor. También, la senda de acumulación con *creciente regulación* del Estado y de reproducción ampliada extensiva del capital de mediados de los cuarenta a los setenta. La crisis, que desde la *ganancia* se presentó a mediados de los sesenta, fue determinante para que se diera paso como proyecto del *Estado y del capital* a la recreación de las condiciones de la acumulación a partir de los años setenta. En las Conclusiones exponemos la relación entre la organización institucional, la reproducción del capital y el conflicto de clases.

Con el desarrollo de todo lo anterior, estamos convencidos que exponemos la conexión lógica y la demostración de las hipótesis planteadas.

Mi agradecimiento a la Unión Nacional de Cañeros, A.C, CNPR, por la información estadística proporcionada.

Mi reconocimiento al **CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (CONACYT)**, por la beca otorgada durante la realización del doctorado. Asimismo, a **FOMENTO DE INVESTIGACIÓN Y CULTURA SUPERIOR, A. C., FICSAC**, de la Universidad Iberoamericana, Santa Fe, por el apoyo financiero otorgado como parte de sus objetivos de apoyo a la formación profesional y fortalecimiento de la educación superior.

PRIMERA PARTE

**EL ESTADO Y LA REORGANIZACIÓN
DE LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR: 1934-1948.**

CAPÍTULO I SOCIOLOGÍA, ECONOMÍA POLÍTICA Y AGRICULTURA.

Conocer en sociología implica interpretación desde una teoría. Ésta, nos permite afirmar y dotar de sentido, el ordenamiento conceptual de la realidad histórico-social y la elaboración de respuestas de significación causal.

A. La interpretación desde la sociología.

La consolidación de la sociología como una disciplina, está precedida del abandono de la reflexión sobre lo social que remite a ideas finales. El proceso de delimitación del objeto de estudio y de los medios conceptuales de interpretación, en el desarrollo del pensamiento sociológico, condujo a un conjunto de teorías científicas portadoras de programas de conocimiento,¹ que se distinguen por su enfoque y su *corpus* sustantivo.

Estos diversos campos de conocimiento fueron resultado de desplazamientos conceptuales, que contribuyeron a ese núcleo teórico problemático² que implicó la reducción del ámbito de competencia del *sujeto*. Siguiendo a Fernando Castañeda, el primero, de lo político a lo social: la filosofía social y política previa a la Ilustración explicó el orden social otorgando preeminencia a lo político; pero, además, remitiendo a conceptos *finales* como *destino*, *orden natural* y *ley eterna*. Por su parte, la Ilustración, sostuvo que la vida social y política civilizada era resultado de un pacto *social* de corte *racional*. Se trató de un cambio de entendimiento de lo social, en donde éste, de ser un elemento constituido es transformado en elemento constituyente que no acepta reducciones psicológicas, jurídicas, políticas, normativas.³ El segundo, del sujeto a la estructura, demostró que el comportamiento del

¹ “...sostenemos que podemos identificar un programa de conocimiento propio de la sociología, que la distingue de la filosofía política (vieja y nueva), de la economía (incluida la nueva macroeconomía política y sus variantes anteriores), de la filosofía del derecho, de la filosofía de la historia, de la psicología y de todas aquellas variantes de la semiótica que se contraponen a la sociología. Pero también creemos que establece los parámetros de un proceso dinámico de formulaciones y reformulaciones que va de Saint-Simon a Luhmann y que incluye a Weber, Durkheim, Schütz, Parsons, la vena sociológica del marxismo, los desarrollos contemporáneos de la sociología, etcétera.

En este sentido no hablamos de un *corpus* teórico integrado, ni siquiera de un conjunto de teorías sucesivas, encadenadas, sino de una tradición de conocimiento que articula y comprende a todas esas teorías sin una solución evolutiva o progresiva. No hay superación definitiva de una teoría y hay constantes recuperaciones y retematizaciones de soluciones teóricas precedentes.” *Castañeda Sabido, Fernando. La crisis de la sociología académica en México*, México, Miguel Angel Porrúa, 2004, 311 p. (pág. 283)

² *Ibid.* Págs.. 23-27, 283-285.

³ *Ibid.* Págs. 25 y 284

hombre está sujeto a estructuras o sistemas que explican el orden social. Aquí se ubican los análisis de Saint-Simon, Comte, Marx, Durkheim, Weber y Parsons. El tercero, sustituyó el plano de lo consciente por estructuras *subyacentes*, en donde el objetivo es desplazarse de una explicación del origen de lo social por actos racionales, a procesos *subintencionales*. El cuarto, redefinió la relación teoría y praxis, ‘el problema de la Ilustración’. La perspectiva de esta época fue que el orden social se origina y se transforma desde el plano consciente; pero, en una perspectiva diferente, se asumió que la explicación desde el plano consciente como el medio para la transformación social, tenía que redirigirse a lo que subyace a la conciencia, para así estar, en posibilidad de entender y modificar procesos, estructuras, funciones, instituciones.⁴

La sociología como una disciplina se constituyó como una propuesta de explicación conjetural, pero sujeta a validación.⁵ En este sentido, la crítica al criterio de *racionalidad científica*, que desde mediados de los sesenta implicó la ruptura del consenso sobre el ideal de conocimiento del *positivismo lógico*, -de apelar de manera neutra a la realidad y de querer construir una base empírica neutra a la que pudieran referirse los discursos de las diferentes teorías-, demostró, por un lado, los límites explicativos y la crisis del naturalismo, como base de ese modelo,⁶ y por otro, afirmó el debate sobre la identidad y las posibilidades interpretativas del discurso sociológico.

Para el desarrollo de este trabajo, partimos de que es posible hacer una sociología científica, sin caer en una teoría normativa de la ciencia,⁷ al tiempo que afirmamos el carácter

⁴ *Ibid.* Pág. 26 y 285. Lo consciente y lo inconsciente aparecen en la reflexión sociológica como *antecedente* y *consecuente* de lo social. *Ibid.* P. 285

⁵ A partir de los desplazamientos teóricos que contribuyen al surgimiento de la sociología, se consolidan grandes campos de conocimiento con cuerpos teóricos específicos. Refiriéndose a la interpretación de lo social Castañeda concluye: “Lo que explica estos procesos, no son contratos, pactos o acuerdos, racionales, sino funciones, pulsiones, relaciones de implicación o causalidad, sistemas de interacción ubicados en el tiempo y en el espacio, reglas de estructuración, sistemas de códigos y signos, etcétera.” *Ibid.* P. 242.

⁶ “Popper construyó un modelo de racionalidad científica basado no en la verificación, sino en la falsación de teorías y para ello propuso una forma universalista de construcción de teorías que hacía susceptible de crítica a los enunciados científicos. Pero el ideal normativo de racionalidad científica de Popper seguía dependiendo de principios y procedimientos formales que le otorgaban a los enunciados de la ciencia su calidad veritativa. Cuando Kuhn cuestionó la posibilidad de que tales principios y procedimientos dieran calidad veritativa a los enunciados de la ciencia, se desplomó la teoría de Popper.” *Ibid.*, págs 289 y 281.

⁷ En torno a la concepción heredada de una teoría normativa de la racionalidad científica, se creó un consenso acerca de los ideales de conocimiento de la práctica científica y de su semántica veritativa: “formulación de explicaciones lo suficientemente claras, simples, lógicamente coherentes y generales para que cualquier sujeto en cualquier lugar pudiera evaluar su veracidad y todo ello debido a que los enunciados de la ciencia debían demarcar de la mejor manera, sin distorsiones, la realidad que querían explicar.” *Ibid.* Pag. 61. La reacción antipositivista dejó claro que la práctica científica no podía estar reducida a criterios técnico-metodológicos,

fundamental de la teoría: su lógica sustantiva compuesta de enunciados nómicos regula las condiciones de enunciación, y su lógica procedimental organiza y valida los enunciados en su relación con el medio empírico.⁸ Pero además, es necesario reafirmar, que la teoría y su conjunto de criterios nómicos y procedimentales para la producción de conocimiento, están insertos en un contexto social y cultural: son resultado de la confluencia de tradiciones de pensamiento y de una circunstancia sociohistórica, y se dirigen a ésta.

El proceso que ha dado forma a este trabajo se ha desenvuelto rodeado de valores en la selección y adopción de un punto de vista sobre el objeto de estudio, resultados también de una comunidad de conocimiento y de un contexto cultural. Pero desde el proceso de una investigación nos hemos apegado a una teoría, a reglas lógico-deductivas y, a criterios de validación fáctica o contrastación: bases de una concepción científica que pretende conclusiones sólidas que no están reñidas con una evaluación ética normativa del desempeño de una organización social, con la demanda de justicia ni con la pretensión de la necesidad de transformación de esas estructuras.

1. Teoría y conocimiento.

El desarrollo de las ciencias sociales y de la sociología se ha acompañado del debate sobre los fundamentos del conocimiento. Al desplazamiento relativo de la semántica veritativa, la semántica hermenéutica y la intencional contribuyeron a la explicación del objeto de estudio reposicionando a la *acción*.⁹

Conocer, en ciencia social, implica interpretación desde una teoría. La *comprensión* se enriquece teniendo presente el sentido subjetivo que los actores otorgan a sus acciones, en el sentido de Weber, pero entendiendo que esa subjetividad refleja un contexto de sentido *objetivo* y específico pues está inmersa en un contexto social.¹⁰

sino que era necesario tomar en cuenta el contexto cultural y social en la producción de conocimiento, lo mismo que los criterios de validez no podían estar reducidos a una semántica veritativa, sino también ser puestos 'a prueba' bajo el diálogo intersubjetivo de una comunidad de investigación, que quiere entender el conocimiento como parte y resultado de un contexto de sentido. (Véase la problematización teórica de Castañeda, *Ibid.*, Págs 43-85 y 285- 292.)

⁸ Castañeda, F. *Ibid.*, p. 289-291.

⁹ Aparte de la semiótica, a la que no nos referiremos. Ver Castañeda, Op. Cit.

¹⁰ Desde Weber se propone la *comprensión significativa*. (Ver apartado C, referencia 28). En su propuesta de crítica *técnica* -como función esencial de una ciencia empírica-, orientada al análisis de la racionalidad medios-fines, Weber nos remite a una interpretación que recupera el conocimiento de 'la situación histórica correspondiente', así como a la evaluación de las consecuencias deseadas y no deseadas de la acción dada la

La estructura lógica del procedimiento explicativo se hace desde un marco disciplinario, una teoría y lineamientos metodológicos. Esto es, construir una fundamentación bajo relación de universales y su disposición coherente con referentes empíricos¹¹ es la forma de generar conocimiento que permita la contrastación, la comparación y la corroboración de los enunciados teóricos.¹² En las distintas disciplinas de las ciencias de la cultura e inclusive en las ciencias formales o experimentales, la creación de conocimiento científico está mediada por criterios regulativos y de validación bajo principios lógicos, epistémicos, fácticos y pragmáticos.¹³

Para la sociología la realidad se *construye* con base en afirmaciones sustantivas y de demostración.¹⁴ No hay sociología ni conocimiento fundamentado sin teoría.¹⁵ En ésta, los enunciados nómicos son planteados como enunciados condicionados, que se someten a crítica y reformulación a partir de su relación con lo empírico y, los de demostración, al tiempo que justifican, permiten al receptor la validación o refutación de sí mismos y de los aspectos sustantivos.¹⁶

Lo que vincula a ambos discursos –enunciados sustantivos y de demostración–, es, a) una argumentación encauzada por las particularidades del objeto de estudio y por una orientación de sentido, -pues hay valores y significados que rodean al quehacer de una ciencia

interdependencia que mantiene con otros procesos. Y si se trata de esclarecer los juicios de valor, como un estado subjetivo que se expresa en conductas objetivables, los objetivos del análisis son contribuir a la conciencia del sujeto actuante de que el sentido de su acción implica *una toma de posición* por ciertos valores y en contra de otros, contribuir al *juicio crítico* en base a un análisis lógico-formal sobre el significado de aquello a lo que se aspira y los axiomas que lo rodean y, no menos importante, al esclarecimiento de los valores de los que parte o debiera partir un agente para buscar el fin deseado. Esto es, nada más alejado de una explicación que sólo toma en cuenta la subjetividad del *hombre que quiere*. Véase: Weber, Max. “La ‘objetividad’ cognoscitiva de la ciencia y la política social”. En: *Ensayos sobre metodología sociológica*. Buenos Aires, Argentina, Amorrortu Editores, 1993, 271 p. (págs.. 42-44).

¹¹ Castañeda, F. Op. Cit. Págs.. 82-85.

¹² Popper, Karl. *La lógica de la investigación científica*. Madrid, editorial Tecnos, 1980, 451 p. (págs..247-250, 259-262, y). Caps. I, IV, X).

¹³ Lizón, Ángeles. “Ciencia y valores: un reordenamiento de argumentos a favor de la ciencia social”. Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma de Barcelona, *Papers: Revista de Sociología*, 31, 1989, págs.59-76, (en lo particular págs., 59-67), <http://papers.uab.cat/article/view/v31-lizon> (revisado marzo de 2016).

¹⁴ Castañeda, F. *Ibid.* 200-205.

¹⁵ “¿Puede haber sociología sin teoría? Ni la tradición del empirismo, después de Popper, podría negar que el conocimiento fundamentado requiere de una sólida construcción teórica. El empirismo de Lazarsfeld pretendía ser explicativo, no simplemente descriptivo y la crítica de Mills a los usos de la sociología jamás pretendió reducir la teoría a mera ideología.” *Ibid.* Pág. 206.

¹⁶ Todo lo anterior. *Ibid.* Págs..200-205.

o disciplina-; y b) lograr metas de transubjetividad que abran paso a la razón crítica que despliegue el debate, la refutación, la interpretación.

B. Explicación de significación causal y explicación intencional.

La relación entre análisis conceptual y explicación empírica, tiene el objetivo de cubrir ciertos mínimos de conocimiento y presentar respuestas de significación causal.¹⁷ Por explicación causal no debe entenderse la referida a lo nomológico deductivo en el sentido de explicación causal paradigmática,¹⁸ sino a una explicación de *significación* causal en donde son fundamentales los aspectos sociales, políticos e históricos. La explicación intencional ha sido importante tenerla en cuenta, en tanto que las políticas implementadas en la historia de agroindustria azucarera involucran la acción-intención de diversos agentes sociales. Sin embargo, debe interpretarse que cualquier acción está *socialmente situada*, y que aquí se encuentra parte de su explicación.

Explicar las políticas desde razones-intenciones y resultados, es limitado si no se reconoce su ubicación social.¹⁹ La explicación desde lo social implica el reconocimiento de una serie finita de fenómenos de los cuales depende el fenómeno en cuestión, *de un conjunto de condiciones* que, junto con otras, hacen posible su existencia y su desarrollo. Hasta donde ha sido posible, destacamos el peso de las elecciones y decisiones de un individuo o agente social, en el sentido de su influencia sobre las políticas; también, analizamos algunos procesos y consecuencias generadas en el desarrollo de las formas sociales en la rama. Pero, siempre teniendo presente que los fenómenos, los procesos sociales y sus efectos son resultados de la acción humana *socialmente situada*. Las razones con las que el actor justifica su acción han sido entendidas como un medio para su inteligibilidad, pero nunca a expensas

¹⁷ Lizón, Angeles. *La otra sociología. Una saga de empíricos y analíticos*. España, Ed. Montesinos, 2007, 381 p. Capítulo II, págs. 41-42, y 48-49. La idea de la conexión de probabilidades con causas, o la operacionalización de la asimetría u orden irreversible del nexo causal, y su vinculación a supuestos extraestadísticos, han sido temas que han formado parte del desarrollo de la sociología estadística, a la que contribuyó Herbert Simon. Lizón, A. *La otra sociología...* capítulo VII, en lo particular, págs. 143-145. También se nos alerta acerca de la tradicional distinción y frontera existente entre la explicación empírica y explicación teórica en la trayectoria de la sociología como una disciplina. La estrategia explicativa de 'pasar a operar en un mismo terreno' de investigación y teoría, está ya muy clara en Robert Merton. *Ibid.* Págs..157-170.

¹⁸ Lo nomológico-deductivo, probabilístico-inductivo y estadística, son presentados por Jon Elster como el modelo estándar de la ciencia que utiliza la subsunción del consecuente (o *explanandum*), en algún tipo de ley y condiciones adicionales consignadas en el antecedente (o *explanans*). Es la modalidad paradigmática, o explicación causal paradigmática de la física teórica prerrelativista y precuántica. *Ibid.* Pág. 197.

¹⁹ La explicación desde lo social es un recurso teórico y metodológico presente en Durkheim, Marx y Weber, como lo explica Castañeda.

de la indagación de *las condiciones causales de la acción*,²⁰ de las ‘razones’ que la *causan*.

21

La asociación de variables nos ha permitido describir y plantear problemas básicos de razonamiento causal en base a conocimiento previo y control estadístico, pero siempre bajo el ordenamiento y análisis de supuestos *sustantivos*. Los resultados nos han permitido comprender mejor la interacción entre agentes sociales, los procesos y las propiedades de las estructuras y, proponer una explicación no basada en el voluntarismo de la acción ni en determinaciones extremas al considerar a ésta.

Esto es, si bien las políticas bajo las que se organizó a la agroindustria fueron presentadas justificando un objetivo *público*, estuvieron inmersas en *un contexto social conflictivo cuyo eje ha sido la distribución del valor del producto, donde priva el interés privado*, lo que les impuso alcances y límites.

C. La teoría de la elección racional *versus* la teoría de las relaciones sociales y de las formas determinadas de sociedad.

La teoría de la elección racional (TER), siguiendo a Ángeles Lizón, continúa con presencia, pero ha perdido reconocimiento y eficacia explicativa, pues su ontología social (ahistórica, ainstitucional y atomista) y sus criterios de interpretación de la acción orientada a la maximización de la utilidad bajo información completa y relevante, se convirtieron en criterios restrictivos.²²

La TER, aparte de sujetarse a la condición básica de racionalidad, -el *sujeto actuante* tiene conocimiento de las posibilidades de sus objetivos y de la ausencia o no de contradicciones entre medios y fines-, supone que el agente tiene ante sí un conjunto de alternativas que, a partir de un patrón racional el actor discrimina comparativamente y, que sus cálculos racionales terminan siempre en la mejor elección.²³

²⁰ Giddens, Anthony. *Las nuevas reglas del método sociológico. Crítica positiva de las sociologías interpretativas*. Buenos Aires, Amorrortu Editores, 1993, 173 p. (pág. 159).

²¹ Lizón, A. *Ibid.* Págs.. 275-280.

²² “De la racionalidad optimizadora a la racionalidad satisfactoria, de contextos de información completa a situaciones con incertidumbre e información incompleta, de la decisión paramétrica a la estratégica, de los modelos de juegos determinados o con solución a los juegos indeterminados o con equilibrios múltiples o sin equilibrios, los distintos fallos o deficiencias del modelo económico han ido forzando sucesivas modificaciones de sus supuestos con la idea de ajustarlos mejor a la psicología humana y al entorno de las situaciones reales de elección”. (Lizón, Ángeles, *Ibid.* p. 229 y 280-291)

²³ Lizón, Ángeles. “Encrucijadas teóricas en la sociología del siglo XX”, Barcelona, Universidad de Barcelona, *Papers* 2010, 95/2, págs., 389-420. <http://papers.uab.cat/article/view/v95-n2-lizon> (págs. 408-409).

La TER no es un campo teóricamente unificado pues se distinguen dos modelos de racionalidad: 1) el neoclásico o de la *racionalidad paramétrica*, y 2) el de la *racionalidad estratégica* o de la elección racional. Ambos responden a la exigencia de razones epistémicas (suponen que los agentes atienden a creencias racionales causadas por la evidencia disponible y además causadas de forma correcta); sin embargo, se diferencian en que en el primero propone ‘mercados competitivos’ con disposición de toda la información, mientras que la racionalidad estratégica introduce la incertidumbre, que obliga a lograr la información necesaria en contextos de interdependencia en la decisión.²⁴

Otras limitaciones son no considerar la decisión del individuo como un problema de actividad social en su conjunto; partir de que los bienes son ‘cosas’, y no bienes diferenciados en importancia por el contexto social; hacer pasar la racionalidad económica como una propiedad universal de la vida económica y, por enfocarse a procesos formalizables descuidar en la explicación causal los aspectos sociohistóricos, positivos y determinados.²⁵ Es el caso cuando, al circunscribir la producción y la distribución de la riqueza al acuerdo entre propietarios privados e independientes, que operan bajo reglas y resultados conocidos o previstos, se subjetiviza la distribución del valor y se omite una explicación social e histórica del reparto del producto entre las clases.²⁶

En el desarrollo de nuestro trabajo proponemos una perspectiva histórica de la creación y distribución del valor desde las categorías de *la crítica de la economía política*. Analizamos procesos y la conjunción de procesos, -como esquema explicativo *condicional que incluye diversos órdenes de explicación-*,²⁷ que permiten la comprensión del comportamiento de los agentes más allá de estados mentales significativos o sentidos mentados de la acción individual como la ‘causa’. Ni la racionalidad paramétrica ni la estratégica parecen ser suficientes en ese objetivo.²⁸

²⁴ Lizón, Ángeles. *Ibid.* pág.409.

²⁵ Cerroni, Umberto. “Ciencia económica e ideología”. En: *Introducción a la ciencia de la sociedad*. Barcelona, Grijalbo Crítica, 1977, (págs. 237-295). (págs. 277 y 286).

²⁶ *Ibid.* pág. 289.

²⁷ Rossi, Pietro. *Introducción*. En: Weber, Max, Op. Cit. (p. 24-25).

²⁸ En relación a la crítica a la ‘acción racional’, Castañeda nos recuerda lo siguiente: 1) Cuando Weber había imputado racionalidad a la acción, la había liberado del irracionalismo psicológico y endopático de la vivencia. Para Weber la comprensión es racional, ‘de reconstrucción intelectual de las razones de una acción’, pero además, considera que el acceso a la racionalidad no puede hacerse por la vía empírica, sino hermenéutica, por lo que propone la distinción entre adecuación causal (que atiende a las regularidades empíricas) y adecuación significativa (que recupera la racionalidad de la acción), y construye su *comprensión significativa*, para con ello separar su propuesta de *comprensión hermenéutica* de su dimensión filosófica, y acotarla a la de una ciencia

Un aspecto fundamental de una teoría es la manera en ‘cómo se da cuenta de la presencia de sentido en lo real, de la presencia de lo real como dotado de sentido’.²⁹ Es necesario partir de una teoría para recuperar significaciones y afirmar, dotar y constituir una presencia de sentido y, bajo sus componentes recrear una *totalidad* de determinaciones y relaciones diversas.

Desde la interpretación materialista de la historia la reproducción social es resultado de la actividad humana, es *la actividad práctica constituyente* y las *formas sociales* que adquiere, esto es, las *formas determinadas de sociedad*³⁰. Se trata de dar cuenta en su sentido sincrónico y diacrónico –histórico y efectivo- de las relaciones sociales³¹ que mantienen los hombres entre sí, en tanto agentes de la producción y reproducción de la riqueza social.³²

empírica. Castañeda. Op. Cit. Pág. 244. 2) La objeción de Habermas va en el sentido de que, para la comprensión racional de una acción, no es suficiente adoptar una actitud empática, sino que es necesario, desde una hermenéutica racionalista, una actitud epistémica, de evaluación de la validez implícita en el sentido mentado de la acción; y ésta, es una actividad intelectual reconstructiva, en donde es insuficiente una ciencia meramente *empírica*. Para Habermas, la racionalidad no es únicamente instrumental. Castañeda, Op. Cit. Pág. 245. También, nos dice Castañeda, que desde la crítica kuhniana, popperiana y antipositivista a la filosofía de la ciencia, se propuso que la evaluación entre el enunciado subjetivo y el contexto objetivo no es posible con independencia del contexto significativo, teórico o valorativo. Si no se considera esto, se cuestiona la pertinencia del análisis de la relación medios-fines. Así, no estaríamos hablando de un cálculo racional, sino de un cálculo socialmente determinado. Castañeda Op. cit p. 245-246. 3) El individualismo de Weber es metodológico y no sustantivo. Si hubiera sido sustantivo, la racionalidad y el desarrollo de la racionalidad moderna tendría que haber sido explicado como un problema moral o desde el orden normativo. Castañeda, Op. Cit. Pág. 247.

²⁹ “Lo más elemental y fundamental, lo determinante “en” el ámbito de una teoría es la manera en que allí se da cuenta de la experiencia irreductible de la presencia de sentido en lo real, de la presencia de lo real como dotado de sentido y no como un caos inefable o como un en-sí absolutamente indefinido; o lo que es lo mismo, la manera en que allí se da cuenta de la propia capacidad de aseverar algo –así sea la simple existencia- del objeto, de la propia capacidad de producir significaciones”. Echeverría, Bolívar. *El discurso crítico de Marx*. México, FCE, 2017, 422 p. (p. 38-39). Este trabajo ha sido base para el desarrollo de este apartado, y de otras ideas de esta investigación. Para la Introducción, en lo particular: “Cuestionario sobre lo político”, cap. X, del texto anterior.

³⁰ “Precisada en estos términos, la indicación del grupo B de las *Tesis* es al mismo tiempo una delimitación del campo problemático específico en que el carácter *dialéctico-materialista* del discurso comunista se realiza concretamente: el campo problemático de la historia de las “formas determinadas de sociedad”. La posibilidad real del materialismo dialéctico está en el trabajo teórico del *materialismo histórico*”. Echeverría, Bolívar. *Ibid.* Pág. 48.

³¹ Echeverría, B. *Ibid.* Pág. 49-50.

³² Echeverría, B. *Ibid.* Págs.. 49-52. Como lo expresan Marx y Engels: “Nos encontramos, pues, con el hecho de que determinados individuos, que, como productores, actúan de un determinado modo, contraen entre sí estas relaciones sociales y políticas determinadas. La observación empírica tiene necesariamente que poner de relieve en cada caso concreto, empíricamente y sin ninguna clase de falsificación, la trabazón existente entre la organización social y política y la producción. La organización social y el Estado brotan constantemente del proceso de vida de determinados individuos; pero de estos individuos, no como pueda presentarse a la imaginación propia o ajena, sino tal y como *realmente* son; es decir, tal y como actúan y como producen materialmente y, por tanto, tal y como desarrollan sus actividades bajo determinados límites, premisas y condiciones materiales, independientemente de su voluntad”. Marx, Carlos, Engels, Federico. *La ideología alemana*. México, Ediciones de Cultura Popular, 1977, 746 p. (p. 25).

La *crítica de la economía política* nos ha permitido exponer la reproducción del capital y la distribución de la riqueza en la agroindustria azucarera, como eje articulador de un *complejo* social, -procesos económicos, sociales y políticos- que en su desarrollo ha dado lugar a las formas sociales de la rama.

La forma y sentido de las políticas fueron aprehendidos bajo el supuesto de ser expresión de la interpenetración e interioridad entre la dinámica ‘objetiva’ de las instituciones sociales y la dinámica ‘subjetiva’ o de los agentes sociales³³, lo que se presentaba bajo diversas formas e intensidades en las prácticas, en la interacción, en los resultados. Sin embargo, una multiplicidad de signos siempre nos interpeló por encontrar su relación con un proceso fundamental: el conflicto por la creación y distribución del valor entre las clases. Con nuestra investigación buscamos especificar las formas históricas que adquirió la *relación* entre la reproducción del capital, la distribución del valor y el conflicto social.

Las partes del trabajo se apegan a una coherencia en el sentido de los caminos establecidos, en crisis o en transformación y/o consolidación para la creación y distribución del valor. Iniciamos el análisis en un momento de cambio histórico en la rama: a mediados de los años treinta, cuando el Estado asumió la mediación del conflicto social y el perfeccionamiento de la reproducción del capital. La crisis de mediados de los sesenta a mediados de los setenta determinó el tránsito hacia nuevos procesos de apropiación de la riqueza, pero sin abandonar las formas tradicionales y eficaces. El compromiso histórico del Estado derivó en favorecer esa racionalidad, no importando que para ello se conservara y profundizara la desigualdad social.

³³ Echeverría, Bolívar. Op. Cit., Págs. 54-55.

D. Estructuras, organización social y conflicto.

La explicación de la reproducción del capital y de su especificidad en la agricultura, nos permitió comprender mejor esas formas económico-sociales y su relación con el conflicto entre clases sociales por la distribución del valor. Las asociaciones causales que establecimos entre variables y resultados contribuyeron al análisis de un proceso complejo, y a identificar el peso diferenciado en el tiempo de las estructuras y del conflicto social.

Así, obviamente, las políticas no pueden ser entendidas sólo como el acto voluntario de un agente social que institucionaliza una práctica o norma; es necesario comprenderlas como resultado de la historia y del conflicto. En una época en la que ha adquirido fuerza el concepto de *individuo* y su acción racional, pareciera pasar al olvido el de *clase social*. La historia la agroindustria azucarera confirma el conflicto entre clases sociales por la distribución de la riqueza.

Desde nuestra perspectiva se afirma la existencia de clases y fracciones de clase diferenciadas por las relaciones de propiedad o no sobre los medios de producción, por su posición en la estructura social y, por sentidos de pertenencia. Con los productores en lo particular, existe una historia de comunidad de sentidos identitarios, de experiencias vinculadas a diversas relaciones sociales y económicas como el trabajo asalariado y la economía campesina. Por lo tanto, en la explicación de nuestro objetivo al recuperar estructuras, procesos y tendencias nos proponemos identificar los aspectos que posibilitan o condicionan la interacción, vinculándola a un contexto social³⁴ y a una historia.

³⁴ Desde otra perspectiva, la *lógica situacional* como método de “comprensión objetiva” de la acción, fue propuesta por Max Weber, y desde la filosofía analítica sistematizada por Karl Popper y desarrollada por Hans Albert. Desde esta última se remite a una explicación racional de la acción que tiene en cuenta los recursos y constricciones, el contexto de la interacción y la presión institucional. Pero, no puede olvidarse que desde el *falsacionismo* el criterio regulativo del procedimiento “científico” es la lógica deductiva y, por lo tanto, la objetividad depende de la objetividad del método crítico. La lógica situacional, se presenta así “... como salida analítico-sistemática a las ciencias de valores (a la sociología en particular)...”. En: Lizón, Ángeles, “Ciencia y valores. “Un reordenamiento de argumentos a favor de la ciencia social”. Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma de Barcelona, *Papers*, 31, 1989, págs.59-76. <http://papers.uab.cat/article/view/v31-lizon> (consultado marzo de 2016). (págs. 69 y 70, y en pág 70, referencias 17 y 18). Como ya lo expusimos, la calidad veritativa de la propuesta popperiana fue cuestionada desde Kuhn. (Véase *supra* referencias 6 y 7).

Una *estructura* es una organización, una coherencia, unas relaciones bastante fijas que comprenden relaciones cuantitativas y cualitativas en interacción continua.³⁵ ‘No debe conceptualizarse como imponiendo coerciones a la actividad humana, sino en el sentido de permitirla’, esto es la *dualidad de la estructura*. La explicación de la *estructuración* de las prácticas sociales implica, 1) la explicación de la constitución de la estructura mediante la acción, y de manera recíproca que la acción es constituida estructuralmente, y 2) la consideración de las relaciones de poder en estos procesos.³⁶

De acuerdo a esto último, el funcionamiento de las estructuras puede implicar reglas para su regulación y, en este sentido lo *institucional* como leyes, normas, disposiciones y políticas han sido una guía de conocimiento. Pero, si bien los hechos institucionales, -como propone Pierre Vilar- tienden a fijar las relaciones sociales humanas dentro de los marcos existentes, se encuentran sometidos al desgaste y al ataque de las contradicciones sociales internas, que en lo económico generan crisis y en lo social lucha de clases.³⁷

El desarrollo metodológico se ha apoyado en la descripción, asociación y correlación—entre variables y entre procesos-, medios para explicar otros procesos y formas sociales y, aspectos de una intención explicativa que busca una adecuada relación lógica de lo empírico con la teoría.³⁸ El análisis estadístico fue una guía para entender el comportamiento de los agentes, en la medida en que la estadística empíricamente establecida requiere ser explicada por referencia a patrones de decisión y acción³⁹. La sistematización conceptual y numérica

³⁵ Vilar, Pierre. *Iniciación al vocabulario del análisis histórico*. Barcelona, Grijalbo crítica, 1981, 315 p. (págs. 67-68).

³⁶ Giddens, Anthony, Op. Cit. Pág. 164 y 165.

³⁷ Vilar, Pierre, Op. Cit, págs. 69-70 y 43 y 64. Revisar el análisis del autor sobre el concepto *Estructura* en las páginas 49-77.

³⁸ Lizón, Ma. Angeles. “Estadística, causalidad y sociología empírica del siglo XX”. Barcelona, Universidad de Barcelona, *Papers* 80, 2006, págs.. 223-255, <http://papers.uab.cat/article/view/v80-lizon>, (págs..233 y 234)

³⁹ Como lo concluye Lizón, en referencia a la relación estadística-causalidad:

“En el contexto de esta reconstrucción histórica, resulta particularmente interesante la referencia de Goldthorpe (2000) al empeño mostrado por Max Weber en la articulación estadística- causalidad como las dos caras de cualquier “explicación” sociológica posible:

Si falta la adecuación de sentido nos encontramos meramente ante una probabilidad estadística no susceptible de comprensión (o comprensible en forma incompleta); y esto aunque conozcamos la regularidad en el desarrollo del hecho [...] con el máximo de precisión y de que ésta sea determinable cuantitativamente. Por otra parte, aun la más evidente adecuación de sentido puede considerarse como una proposición causal correcta para el conocimiento sociológico en la medida en la que pruebe la existencia de una probabilidad (determinable de alguna manera) de que la acción concreta tomará de hecho, con determinable frecuencia o aproximación, la forma que fue considerada como adecuada por el sentido. (Weber, 1922/1968: 11; énfasis suyo).

entre categorías y variables nos ha facilitado el análisis de procesos desde principios teóricos.⁴⁰ La idea final de esta relación de acciones y resultados fue sistematizar algunas hipótesis causales sobre el tema,⁴¹ dado que de las estadísticas por sí solas no pueden derivarse postulados interpretativos.⁴²

Sociología y Economía Política de la Agroindustria Azucarera en México: 1934-2008, presenta una historia breve sobre una realidad compleja en el espacio y cambiante en el tiempo⁴³, que pretende contribuir al rescate crítico de procesos y acontecimientos situados

Intención que, por lo demás, queda claramente ilustrada en el estilo de su mayor estudio histórico, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, en el que el *explanandum* general —el espíritu del capitalismo— se puede entender como referido a patrones recurrentes de acción: aquellos en los que los individuos se integran en relación a trabajo y dinero. Con gran claridad, además, señala que las estadísticas sociales empíricamente establecidas requieren ser explicadas causalmente por referencia a patrones de decisión y acción a través de los cuales aquéllas se crean y mantienen”. *Ibid.* pág. 226.

⁴⁰ *Ibid.* pág. 226-227. Explicando los avances del desarrollo de la sociología estadística y sus propuestas de interpretación, Lizón afirma: “Siguiendo a Lazarsfeld, el argumento completo sería que, mientras la asociación estadística no implica causalidad, toda conjetura causal supone una *asociación controlada*. Y, aún en contextos no experimentales, los procedimientos de regresión pueden llevar a asociaciones estadísticas mejor controladas que sirven a su vez de pretexto a una paráfrasis causal plausible. Así, mientras «explicar» consiste «[...] en el aspecto formal de la elaboración [estadística]», «interpretar» causalmente requiere, además «[...] combinar el formalismo de la elaboración de una clasificación [con] algún principio sustantivo de ordenación» (Lazarsfeld, 1958: 124). La instancia central de la elaboración estadística, el control de espuridad, se plantea entonces como un requisito procedimentalmente necesario y que precede a cualquier posible interpretación causal de la covariación, imputación esta última a la que han de asociarse principios sustantivos ajenos a la estadística y generalmente sacados de la intuición o del conocimiento teórico acerca del tema en cuestión.” *Ibid.* pág. 237.

⁴¹ “Como, por una parte, la idea de «producción» o «influencia» resultaba esencial a la idea de causa y, por otra, la mayor parte de las formulaciones verbales, sobre todo los informes de investigación por sondeo, formulaban meros enunciados de covariación, éstos últimos no podían sin más identificarse con hipótesis causales —el tipo de enunciados que requieren las teorías. La traducción de los enunciados verbales a hipótesis causales se convirtió entonces en el paso previo a cualquier uso de los modelos de ecuación estructural. De hecho, para Blalock (cfr. 1962; 1964; 1969; 1973; 1980), parafrasear los informes verbales en forma de enunciados causales resulta la tarea más inmediata que ha de realizar el sociólogo que se propone suscribir esta perspectiva analítica. Él mismo puso un gran empeño en esta tarea, dedicando gran atención a la construcción de teorías e invitando a la «traducción» de los reportes verbales al lenguaje causal. Aunque Blalock nunca llegó a elaborar reglas fiables para la formulación de teorías, el procedimiento que, a partir de él, se ha seguido habitualmente consiste en situar el problema que interesa en un campo más general de conocimiento para, a partir de supuestos «probados», reconstruir las variables influyentes y transcribir las asociaciones estadísticas en forma de hipótesis causales plausibles para un determinado modelo”. Lizón, Ángeles, *Ibid.* Págs. 240-241.

⁴² “No obstante, la idea de que la técnica estadística es capaz por sí sola de proveer explicaciones sociológicas, resulta simplemente insostenible. En contextos no experimentales, tales como son prioritariamente los de la sociología empírica, la idea de que pueden hacerse inferencias causales de forma directa o libre de teoría a partir de modelos estadísticos ha sido fuertemente cuestionada, incluso por los propios estadísticos. Y no cabe pensar que mejorando las estrategias se puede llegar a inferir la causa a partir de los datos de sondeos. Por potentes y sofisticados que sean los modelos de regresión de la sociología, aún en el supuesto de que se haga un buen uso de ellos, más allá de la descripción sólo podrán servir de evidencia sobre la que se monten interpretaciones teóricas, o se critiquen y se contrasten las mismas. En otras palabras, la «sociología de las variables» no puede desembocar en teoría, a menos que la teoría, tampoco autónoma o independiente de sus bases empíricas, provea los supuestos o mecanismos causales desde los que interpretar las estructuras estadísticas”. *Ibid.* p. 247.

⁴³ Vilar, Pierre, *Op.Cit.*, pág. 8.

en contextos sociales como los de la reproducción del capital, las reglas institucionales y el conflicto social.

E. Estado, políticas y agroindustria.

La presencia institucional en la conducción de la agroindustria ha sido expresión del compromiso del Estado en su desarrollo. Para el análisis de la forma de intervención nos hemos orientado por el pronunciamiento de los agentes sociales y por el sentido de las medidas legislativas. Pero resultaba necesario ir más allá y evaluar resultados en función de nuestro acercamiento pues tuvimos presente que expresiones como el ‘mejoramiento de la situación de la agroindustria’, el ‘bienestar de todos sus sectores’ o los objetivos ‘comunes’ ocultan el interés particular.

El Estado moderno es un acuerdo y un proyecto histórico que, al mismo tiempo que justifica su existencia por lo *público* responde al interés privado. El Estado es síntesis del poder *social* y su ejercicio legítimo se delega en lo institucional y, en particular, en la ley. Pero el conflicto entre el interés público y el privado no desaparece y, si bien acotado por la ley, éste último en algún momento puede mediatizar los objetivos regulativos de ésta. En el espacio no mediado por la socialidad ciudadana, la interacción de intereses entre *individuos* y *grupos* refleja una ‘proto-política’ de la sociedad burguesa que, llevada al espacio de *la política estatal* tiene en la disputa por el proyecto *nacional* un escenario histórico central. Sobre la política pura o estatal se impone una política ‘informal’, que restringe el horizonte de preocupación por la *comunidad* y que coincide con el interés del *capital*.⁴⁴

La agroindustria tiene que entenderse asociada al proyecto de desarrollo del Estado, pero también a la historia de las clases y fuerzas en conflicto por imponer su interés.

⁴⁴ Echeverría, Bolívar. “Lo político en la política”. En: *Valor de uso y utopía*. México, Siglo XXI Editores, 1998, 197 p. (págs., 91-93).

F. Valor, capital y capitalismo.

1. Capitalismo y transformaciones económico-sociales.

El capital es una relación social de producción que pertenece a una determinada formación histórico-social. No es igual a medios de producción, sino que éstos son parte del capital, pues adquieren otro significado al formar parte de las relaciones económico-sociales, organizadas bajo la racionalidad de la búsqueda de plusvalor y ganancia. En esta formación social, el capital *se presenta* como medios de producción que son propiedad privada de una parte de la sociedad, se presenta como productos del proceso de producción y como las condiciones de actividad de la fuerza de trabajo, pero, autonomizados respecto de ésta.⁴⁵

El capital modifica el modo de producción material y el modo de producción social bajo los que se reproduce la sociedad, esto es, se modifica la forma en que los hombres producen sus medios de vida y su determinado *modo de vida*.⁴⁶

El desarrollo del capitalismo profundiza la transformación de las formas de socialización y reproducción de los sujetos sociales, a la par de una ruptura técnica, temporal y espacial con las formas de socialización anteriores.⁴⁷ La primera, modifica las fuerzas productivas materiales y sociales bajo transformación constante de la base tecnológica y productiva. Con la segunda, se modifican las relaciones sociales al acelerar su ritmo y regularidad, modificando el tiempo histórico de su propia existencia. Con la última, el espacio en el que se reproduce el capital también será transformado. La tendencia del modo de producción capitalista a universalizarse deviene en la modificación del espacio, al romper las barreras locales y regionales que limitan su reproducción y expansión.⁴⁸ En general, la organización social se transforma para dar paso a una interacción regida y jerarquizada por las formas sociales de la racionalidad capitalista.

⁴⁵ Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política*. México, Siglo XXI Editores, S.A., 1975, Tomo III, Vol. 8, Capítulo XLVIII, La Fórmula Trinitaria, p. 1037-1038.

⁴⁶ Marx, Carlos, Federico Engels, *La Ideología Alemana*, Ediciones de Cultura Popular, S.A, México, 1977, p. 19-20.

⁴⁷ Gutiérrez Pérez, Antonio y Yolanda Trápaga Delfín. *Capital, renta de la tierra y campesinos. Una perspectiva teórica*. México, Ediciones Quinto Sol, 1986, 184p. (págs.. 28-32)

⁴⁸ *Ibíd.* págs.. 30-31.

2. La producción social capitalista.

a. Proceso de trabajo y proceso de valorización.

La esfera de la producción es el espacio en donde inicialmente se encuentran las dos clases fundamentales que intervienen en la producción de la riqueza en el capitalismo: el capitalista y el propietario de su capacidad de trabajo. Las relaciones de producción se organizan bajo la lógica económica del capital, con la producción orientada al mercado y, con el objetivo fundamental de la apropiación de plusvalor por el capitalista.⁴⁹

La *fuerza creadora de valor es el trabajo vivo*⁵⁰, que no tiene valor, lo que tiene valor es la fuerza de trabajo, la posibilidad de su uso en el proceso de trabajo bajo la lógica de la valorización. En este proceso la fuerza de trabajo crea más valor del que representa el salario pagado que repone el valor de sus medios de subsistencia. Es el trabajo vivo en su desempeño que transfiere el valor del capital constante al valor final de la mercancía; pero, además, tiene la cualidad de crear su propio valor y un excedente por encima de éste, el plusvalor,⁵¹ que reaparecerán en el valor mercantil total. Esta aportación central de Marx le permitió demostrar la injusticia de un sistema económico que utiliza la *totalidad subjetiva y creadora* del trabajador (como trabajo vivo), pero que no paga el plustrabajo, negando y ocultando esta des-apropiación. Su crítica antropológica y ética del capitalismo afirmó la *dignidad absoluta del sujeto humano*, y fundamentó la necesidad de transformación de sus estructuras y la pretensión de justicia en el campo económico.⁵²

Este proceso reproduce las relaciones sociales que mantiene como clases antagónicas al capitalista y al trabajador asalariado. Esto es, el proceso de trabajo y el proceso de valorización son una unidad que expresa una forma histórica de organización social, bajo la que se explota al trabajador por medio de la relación capital-trabajo asalariado.⁵³

El desarrollo del capitalismo da lugar a dos formas económico-sociales de producción y apropiación del plusvalor: el plusvalor absoluto, basado en la extensión de la jornada de trabajo, y el plusvalor relativo, que implica la reducción del tiempo de trabajo necesario para

⁴⁹ Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política*. México, Siglo XXI Editores, S.A., 1975, Tomo I, Vol. 1, Capítulo IV, p. 183-186.

⁵⁰ Dussel, Enrique. *16 tesis de economía política. Interpretación filosófica*, Siglo XXI Editores, México, 2018, 423 p. (págs.- 106-107 y subsiguientes del apartado 6.9)

⁵¹ Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política*. México, Siglo XXI Editores, Tomo I, Vol. I, capítulos IV y V.

⁵² Dussel, Enrique. Op. Cit. (págs. 74-75, 79, 98, 104)

⁵³ Gutiérrez Pérez, Antonio y Yolanda Trápaga Delfín. Op. Cit. (p. 62)

reproducir al trabajador, y con ello el incremento del tiempo de trabajo excedente. Estas formas de creación de plusvalor, si bien tienen como sustento métodos técnico-económicos, se refieren, sobre todo, a formas de organización del trabajo social.

b. Plusvalor, acumulación y salario.

Más allá de circunstancias generales que determinan la división del plusvalor en rédito y pluscapital (como el nivel de desarrollo del capitalismo en el país, en una rama de la producción, el nivel de consumo de la clase capitalista, las condiciones técnico-económicas o la competencia),⁵⁴ la magnitud de la acumulación se encuentra condicionada por la apropiación *de mayor o menor plusvalor*, ya sea por incremento de la explotación, de la productividad de la fuerza de trabajo o por el incremento en el capital variable utilizado.⁵⁵

La relación entre el plusvalor y el salario, es importante en tanto que también determina la magnitud de la acumulación, sin olvidar que el nivel salarial es expresión de una relación de conflicto y negociación entre las clases antagónicas.⁵⁶ Las magnitudes relativas del salario y del plusvalor están determinadas por la duración de la jornada, por la intensidad del trabajo y por la fuerza productiva del trabajo, en sus distintas variaciones. De la relación entre éstas, tendremos que, el aumento de la intensidad del trabajo y de la productividad incrementa el plusvalor, manteniéndose constante el valor de la fuerza de trabajo; pero a un aumento del plusvalor, no necesariamente se corresponde con un incremento proporcional en los salarios.⁵⁷

c. Composición orgánica del capital y reproducción ampliada.

La composición del capital incluye la composición técnica y la de valor. La primera se refiere a las condiciones materiales y técnicas en que se divide el capital constante y el variable, y es la base que determina la composición de valor. La articulación de ambas es la composición orgánica, que expresa mayor desarrollo cuando participa más el constante que el capital variable, y menor cuando es a la inversa.⁵⁸

⁵⁴ Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política*. México, Siglo XXI Editores, S.A., 1975, T. I, Vol. 2, capítulo XXII, pág. 713-739.

⁵⁵ *Ibid.* T. I, Vol. 2, capítulo XXII, pág. 740-754.

⁵⁶ *Ibid.* T. I, Vol. 2, Capítulo XV.

⁵⁷ *Ibid.* T. I, Vol. 2, Capítulo XV, págs. 632-634.

⁵⁸ *Ibid.* T. I, Vol. 3, Capítulo XXIII, pags. 759-782.

La reproducción ampliada del capital se desarrolla a través de dos tendencias: el incremento proporcional de, el variable en relación al constante, y con disminución relativa de variable, en proporción al constante o al capital total. Esto puede traducirse en una disminución, o, inclusive, en un incremento en el número absoluto de trabajadores. Pero también, aun cuando el número de obreros no varíe, o efectivamente disminuya, la magnitud del capital variable puede modificarse dependiendo del movimiento del salario.⁵⁹

La diferente relación interna de la composición orgánica, puede representarse como fases diferentes del desarrollo de las fuerzas productivas, del capitalismo o de sus ramas. Las transformaciones que se reflejan en crecimiento de la composición orgánica, implican el incremento de la productividad, en el sentido de requerir menos cantidad de trabajo para producir igual o más cantidad de producto. Esta productividad creciente del trabajo puede expresarse en mayor masa de medios de producción que mueva la fuerza de trabajo, o en la reducción de la masa de trabajo con relación a la masa de medios de producción movidos por ella,⁶⁰ circunstancia que supone el aumento de medios de producción y su mayor eficacia.

En términos del valor, el incremento del constante expresará el valor de los medios de producción en razón directa a la acumulación; mientras que en el precio de la mercancía se expresará el valor de, el variable, en razón inversa a la acumulación. Sin embargo, el cambio en la composición de valor expresará sólo de forma aproximada el cambio en la composición técnica, teniendo en cuenta que el cambio en la productividad de la rama productora de medios de producción, puede tener como efecto que mayor acumulación en una determinada rama incremente el valor de éstos, pero no en proporción a su volumen.

En conclusión, como tendencia, la concentración y centralización de capital incrementan la composición orgánica, mejoran la eficacia técnica del capital constante y se desarrolla la fuerza productiva al tiempo que disminuye relativamente el capital variable. La productividad acrecentada de la fuerza de trabajo se convierte en un medio para la producción de más plusvalor. Bajo este desarrollo del proceso productivo, se generan las condiciones para desarrollar o consolidar la fase extracción de plusvalor relativo.

⁵⁹ *Ibid.* T. I Vol. 3, Cap. XXIII, pág. 791

⁶⁰ *Ibid.* T. I, Vol. 3, Cap. XXIII, pág.773

d. Producción, circulación y reproducción ampliada.

La reproducción del capital es la unidad del proceso de producción y el de circulación. En la primera fase la fuerza de trabajo valoriza al capital. La circulación es el espacio de realización de las mercancías y del plusvalor. Es de suma importancia que este ciclo se realice sin estancamientos, ⁶¹ a fin de recuperar la inversión más el plusvalor, o, más bien, la ganancia. Sin embargo, en la fase de venta puede dificultarse la recuperación del capital, por condiciones de mercado como la baja en los precios. Teniendo en cuenta todo el proceso, la reproducción tiene como objetivo la reproducción del capital en escala ampliada.

Para lograr lo anterior, el objetivo del capital es aumentar tasa de plusvalor (la proporción entre la masa anual de plusvalor producida y el variable), ⁶² y sobre todo, la ganancia, base para lograr una reproducción ampliada extensiva (nuevas fábricas o ampliando la jornada laboral); o *intensiva* (ampliando la eficacia de los medios de producción y por lo tanto la productividad de la fuerza de trabajo). ⁶³

3. Capital, tasa de ganancia y ganancia.

a. Tasa de plusvalor y tasa de ganancia.

Lo que se recupera con la venta no es el valor contenido en el producto, formado por el valor de los elementos consumidos, sino el precio de costo (pc) más el plusvalor (pv), que corresponde a un capital individual. Lo que supone una diferencia entre el valor y el precio de costo, sobre la que se levanta la tasa de ganancia. ⁶⁴

El capitalismo produce por la ganancia, y ésta, es determinada para un capital individual, por la tasa de ganancia, (g'), o lo que es lo mismo, la relación entre la masa de plusvalor y el capital global (pv/C). Ésta, se diferencia de la tasa del plusvalor (pv'), la que se calcula por la relación entre el pv y el variable. (pv/v). No debe perderse de vista que en tanto la g' es una expresión de la pv' , siempre será menor a ésta.

Como arriba lo expusimos, las variaciones en la jornada laboral, la intensidad del trabajo, la fuerza productiva del trabajo y el salario se reflejarán en la tasa y masa de plusvalor, y a su vez sobre la tasa de ganancia.

⁶¹ *Ibid.* T. II, vol. 4, Sección I, Caps I al VI.

⁶² *Ibid.* T. II, Vol IV, Cap. XVI p. 362

⁶³ *Ibid.* T. II, Vol. IV, Cap. XVII. P. 393

⁶⁴ *Ibid.* T. III, Vol. 6, Cap. I, pág. 42.

Ésta puede ser modificada de dos maneras. Primera: suponiendo una pv' constante, y variables el constante, el variable y el Capital, tendremos, a) que la g' aumenta cuando el v aumenta en mayor proporción que el capital global, b) permanece inalterada aun cuando el capital global y el variable se modifiquen, pero mantengan la misma proporción, c) disminuye cuando el c aumenta de tal manera que el C se incrementa en mayor proporción que v . Segunda: con una pv' variable, pero cambios en la duración de la jornada de trabajo, el salario y la intensidad del trabajo, tendremos: que una tasa de plusvalor constante, en aumento o disminución, puede generar una g' constante, en aumento o descenso.⁶⁵ *En conclusión, la g' es determinada por dos factores principalmente: la pv' y por la composición de valor del capital; cualquier modificación de esta última afectará la g' al modificarse la relación pv/C ($c+v$).*⁶⁶

Cada capital produce diferente cantidad de plusvalor en tanto utiliza diferente cantidad de v , por lo que su masa de plusvalor cambiará dependiendo de la magnitud de éste. Pero, además, las tasas de ganancia de los capitales son diferentes, -suponiendo constantes otras circunstancias-, en tanto difieren en composición orgánica y en tiempo de rotación. Es la competencia la que distribuye a los capitales en las distintas esferas de la producción, y es esta movilidad del capital que busca mejorar su tasa de ganancia, la que nivela las diversas tasas particulares para obtener una tasa media de ganancia.

Por esto, la ganancia recuperada en el mercado no será la producida individualmente, (a menos que el capital invertido coincida con las condiciones medias de producción en una rama o a nivel global), sino que estará en función de la tasa de ganancia media y del monto del capital. Ésta, tiene su fundamento en las tasas de ganancia particulares de las distintas esferas de producción, -o de los diversos capitales en cada una de ellas, si se tratara de evaluar la tasa media de esa rama-, y por otro, en la magnitud relativa del capital social invertido.

b. Tasa media de ganancia y precio de producción.

El valor individual de la mercancía ($pc + pv$) se transforma en precio de producción ($pc + g$ media), con lo que cada capital recupera, en proporción a su magnitud, una parte de la ganancia global. Los capitales o ramas con una composición orgánica alta, con su precio

⁶⁵ *Ibid*, Tomo. III, cap. III, vol. 6, págs. 61-74, 81.

⁶⁶ *Ibid*, Tomo. III, cap. III, vol. 6, pág. 81. Capítulos VI y VIII, págs.. 129-177.

de producción se situarán por abajo del valor medio del producto, y recuperarán un valor mayor al que generaron individualmente, mientras que los capitales de composición orgánica baja estarán por arriba, y recuperarán un valor menor al generado por ellos.

Con el precio de producción se recupera la inversión adelantada más la ganancia media, pero puede variar si cambia la tasa de ganancia, o el valor del constante y el variable. El cambio en la tasa de ganancia, como ya hemos visto, está determinado por dos vías: 1) por la tasa de plusvalor (pv'). La *tasa de plusvalor*, se modifica por la duración de la jornada, el monto del salario, la intensidad y la fuerza productiva del trabajo; también se modifica por el conjunto de condiciones sociales, económicas y políticas que posibilitan esa tasa de explotación. 2) por la *composición de valor del capital*. En la modificación de ésta interviene, -suponiendo constantes esos valores-, la proporción en la que la magnitud del capital constante y el variable se articulan.

El análisis de la mayor o menor influencia de estas dos vías de modificación de la tasa de ganancia, y de sus distintas determinaciones y componentes, es lo que se impone explicar para comprender la forma histórico-social que un capital adopta en su reproducción, para conservar y acrecentar su ganancia.

La influencia de la competencia es importante para entender las divergencias entre el precio de producción y los precios de mercado.⁶⁷ Pero es el valor de la mercancía, el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, el que determina la escala de valores posteriores hasta llegar al precio de mercado. Lo que tenemos es una diferencia entre el valor individual de una mercancía, el precio de producción y el precio de mercado. El que predomine el precio de las mercancías producidas en las mejores condiciones, o el de las peores, puede revelar, a) que el tiempo de trabajo socialmente invertido en su producción está abajo o por arriba de la necesidad social con capacidad de compra, y b) que existen un conjunto de circunstancias económicas, sociales o políticas que permiten que un precio u otro prevalezca. Sin embargo, la tendencia es que se venda al precio de producción y se recupere la ganancia media.

⁶⁷ *Ibid.* T. III, Vol. 6, cap. X, Pág. 243.

c. La composición orgánica del capital, descenso en la tasa de ganancia y causas contrarrestantes.

La reproducción ampliada del capital con incremento en la composición orgánica, tendencialmente generará una tasa decreciente de ganancia.

Sin embargo, un aumento del capital total, aún con descenso en la tasa de ganancia, puede generar aumento de *la masa* de ganancia si se incrementa el plusvalor absoluto o relativo. Este último se presenta por disminución del salario, descenso en el valor del capital constante, o incremento de la productividad,⁶⁸ o su combinación.

El desarrollo de la fuerza productiva social, derivada del aumento en la composición orgánica, permitirá que menor cantidad de trabajo mueva más masa o valor de medios de producción, posibilitando el descenso en el precio, ya por objetivar menos fijo y circulante, o por disminuir el tiempo que corresponde al valor de la fuerza de trabajo. Cualquiera que sea la vía, la mercancía contendrá menos trabajo nuevo agregado, pero aumentará la parte impaga respecto de la parte paga.⁶⁹

Concluyendo, mientras la tendencia decreciente de la tasa de ganancia esté presente, el capital se encontrará obligado a encontrar los factores contrarrestantes, o a hacer a un lado las barreras económicas y sociales que le impidan actuar buscando más ganancia.⁷⁰

4. Capital y agricultura.

La subordinación del espacio agrícola a la racionalidad capitalista, puede entenderse, cuando a su interior predomina la relación *capital-trabajo asalariado*, o cuando está integrada a esa lógica través de la esfera de la circulación.⁷¹

En la interpretación del proceso de subordinación de la agricultura al capital se han propuesto tres ejes analíticos. El primero, interpreta a la agricultura en la lógica de la industrialización; esto es, el proceso de producción está inmerso en la racionalidad técnico-productiva capitalista, y su desarrollo implica tendencias como la desaparición del

⁶⁸ *Ibid.* T. III, vol. 6 P. 297-307

⁶⁹ *Ibid.* T. III, Vol. 6, cap. XIII, P. 291-295

⁷⁰ *Ibid.* T. III, vol. 6, cap. XIV, págs..297-307.

⁷¹ Gutiérrez Pérez, Antonio y Yolanda Trápaga Delfín. *Capital, renta de la tierra y campesinos. Una perspectiva teórica*. México, Ediciones Quinto Sol, 1986. (pág.19) La exposición de este apartado fue recuperada de la obra citada, y de Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la economía política*. México, Siglo XXI Editores, S.A., 1975, T. III, Vol. 8, Sección VI.

campesinado, su transformación en proletariado agrícola y la desaparición de la economía campesina parcelaria. El segundo, el de la renta de la tierra explica la especificidad de las inversiones de capital en la agricultura, y el tercero, el proceso de subsunción del trabajo al capital, aborda la complejidad del desarrollo del capitalismo en el campo. En la interpretación de Gutiérrez y Trápaga, el primer eje analítico ha sido el dominante: las reflexiones de Lenin y Kaustky se centraron en las formas bajo las que se realiza la industrialización de la agricultura. Mientras que la teoría de la renta se convirtió más en un referente que en un instrumento de análisis de la cuestión agraria. La utilización de este eje para aspectos o situaciones históricas concretas, ha tenido su mayor limitante en el supuesto de Marx que asume *el pleno* funcionamiento del modo de producción capitalista en la agricultura, lo que le impuso un carácter restrictivo para analizar el desarrollo de las relaciones capitalistas en el campo.⁷²

Estas aproximaciones teóricas han sido referentes a lo largo de nuestro trabajo, en primer lugar, porque tenemos a una fracción de los productores de caña, con unidades de producción en cuyo proceso productivo predomina la relación capital-trabajo asalariado. En segundo lugar, porque la subordinación económica del capital sobre la producción de la caña, se ha dado también por medio de la subsunción indirecta formal y real. En tercer lugar, porque nos han permitido abordar una explicación de la relación entre el precio de la caña y el del azúcar, como expresión de la disputa por el plusvalor generado por la fuerza de trabajo agrícola, entre el poseedor de la tierra y el capital industrial. Y, finalmente, porque han sido punto de partida para enfatizar que las relaciones económico-sociales anteriores, son producto de la interacción conflictiva y del enfrentamiento directo e indirecto entre clases antagónicas.

a. La industrialización del campo y la subsunción del trabajo al capital.

Desde el enfoque de la industrialización-proletarización, el capital reorganiza bajo su racionalidad al proceso de trabajo en la agricultura con la introducción del trabajo asalariado, y de las fuerzas productivas materiales y sociales capitalistas.⁷³ Bajo estas transformaciones aparecerá como tendencia la desaparición de la economía parcelaria.

⁷² Gutiérrez y Trápaga, Op. Cit. Págs.. 19-23.

⁷³ *Ibid.* P. 26

Sin embargo, el avance y consolidación de las relaciones capitalistas en la agricultura, puede explicarse también por el proceso de *subsunción del trabajo al capital*. En esta vía, el desarrollo del capitalismo se despliega como un proceso heterogéneo y desigual, complejo, multiforme y con tiempos y ritmos diferentes.⁷⁴ Se asume que la transformación de la agricultura bajo el capital puede darse de forma diversa e indirecta. Desde esta interpretación, la permanencia de la economía campesina se explica no como una decisión del capital, sino como resultado de la correlación de fuerzas entre clases y agentes económico-sociales, y por la solidez de las relaciones precapitalistas en el campo. Así, la economía campesina queda conceptualizada no como una etapa de transición hacia la industrialización, sino como un espacio *indirecto* de valorización para el capital.⁷⁵

b. La renta de la tierra y la reproducción capitalista en la agricultura.

La dinámica capitalista de la agricultura supone la renta de la tierra, y ésta, la separación del productor directo de sus medios de producción, principalmente de la tierra. La existencia de la renta otorga características particulares a las inversiones de capital y a la formación de los precios, dado la condición de monopolización de la tierra como medio fundamental de producción.⁷⁶

La fuente de la renta es la inserción de la propiedad de la tierra en las relaciones de producción capitalistas. Ni la tierra ni ninguna cualidad de ésta como la fertilidad, produce la renta. Es la situación de monopolio lo que posibilita la transferencia a los terratenientes, bajo la forma de renta, de parte del plusvalor generado por la fuerza de trabajo asalariada agrícola.

El capitalista y el terrateniente son clases antagónicas, a pesar de que formen parte de la clase dominante en tanto se apropian del plusvalor social. Por un lado, porque el monopolio de la tierra es un obstáculo para la libre transferibilidad de los capitales en la agricultura. En una agricultura bajo la racionalidad del capital, es esa *propiedad* la que le transfiere al propietario parte de plusvalor producido socialmente.⁷⁷ Por otro, porque el propietario, se apropia de una parte del plusvalor que no participará en la nivelación del

⁷⁴ *Ibid.* p. 59-60

⁷⁵ *Ibid.* p. 48-54, 57

⁷⁶ *Ibid.* p. 93

⁷⁷ *Ibid.* p. 101.

plusvalor global ni en la formación de la ganancia media, limitando indirectamente la magnitud del plusvalor y de la acumulación.

Esta relación contradictoria entre ganancia y renta, se resuelve a través de la relación de fuerzas entre el capital y los propietarios de la tierra. Sin embargo, el primero puede generar estrategias para evitar la disminución de la ganancia y para recuperar renta, como pueden ser la extensión hacia tierras vírgenes, la transformación de capitalistas en terratenientes y a la inversa, la mayor productividad, las políticas estatales de los precios, el desarrollo de los medios de comunicación, el mayor peso del capital bancario en la agricultura y la permanencia de los productores directos.

1. La renta absoluta.

La renta absoluta responde a las *condiciones particulares* bajo las que se invierte capital en la agricultura, y son éstas las que permiten la existencia de la renta diferencial. Estas condiciones son: a) la separación entre propiedad de la tierra y propiedad del capital. La propiedad de la tierra le permite al propietario apropiarse, bajo la forma de renta, de una parte del plusvalor global. b) la menor composición orgánica de la agricultura en relación a la composición social media.

La renta representa un valor autónomo del precio de producción, y no es una deducción ni de la ganancia ni del salario.⁷⁸ La renta absoluta tiene como base de su explicación lo siguiente: 1) surge de la diferencia entre valor y precio de producción. El *valor* está integrado por el constante, el variable y el plusvalor, resultado del proceso de producción bajo las condiciones medias de producción, utilizando el tiempo de trabajo socialmente necesario. Por su parte, *el precio de producción* comprende el costo más la *ganancia media*, misma que es resultado de la nivelación a nivel global del plusvalor. 2) la *composición del capital* en la agricultura *es menor* a la *composición social media*, dados los límites naturales a las inversiones adicionales de capital. Bajo este supuesto, el valor total incluyendo el plusvalor de los productos agrícolas estará arriba de su precio de producción, y esta diferencia es base de la renta.⁷⁹

⁷⁸ Marx, Karl. Op. Cit. T. III, vol. 8, cap. XLV, p. 959-961

⁷⁹ *Ibid.* T. III, vol. 8, cap. XLV, P. 965.

Por lo anterior, el valor de los productos agrícolas es superior a su precio de producción, pero la circunstancia que impide la nivelación al precio de producción, es el pago de una renta, o la intervención de ‘la propiedad de la tierra’, que tiene en el propietario de la tierra al agente que impide ese descenso.⁸⁰ Si sólo se obtuviera la ganancia media no se podría pagar esa renta, pero es la diferencia entre valor y precio lo que permite que el precio de los productos agrícolas incluya la ganancia media y la renta.

La renta absoluta es una parte del plusvalor producido por los trabajadores agrícolas, lo que significa para el capital global una pérdida, primero, porque ese plusvalor no participa en la nivelación global del plusvalor que se convierte en tasa de ganancia y en ganancia media; y segundo, porque los precios de los productos agrícolas son más altos de lo que serían con el precio de producción, lo que termina a nivel global por presionar al alza a los salarios.

La diferencia entre el precio de producción y el precio a que será vendido el producto agrícola va a depender también de las condiciones de mercado, pero también, del conflicto entre las clases involucradas en ese proceso productivo y de las estrategias del capital para disminuir ese plusvalor. Entre éstas se encuentran el aumento de la productividad, el mayor peso del capital fijo, la presencia del capital bancario, la permanencia del productor directo, las políticas estatales sobre los precios.⁸¹

2. La renta diferencial.

La renta diferencial es la renta propiamente capitalista, pues es resultado de las condiciones particulares de la inversión de capital en la agricultura. Es una forma de la plusganancia, que como en cualquier rama, surge cuando un capital tiene un precio de producción menor al precio de producción social regulador del mercado. En tanto que éste está determinado por la tasa de ganancia general, la plusganancia surgirá de la diferencia entre la tasa individual y la tasa media de ganancia.

En la agricultura, la renta diferencial tiene *su base*, en las propiedades de la tierra como la fertilidad, la ubicación y el acceso a los mercados, pero, en general, la plusganancia tiene como *fuentes* la generación de plusvalor en esta esfera.⁸² Pero ahora bien, lo específico para el establecimiento de la renta diferencial es la formación de los precios: en la agricultura

⁸⁰ *Ibid.* T. III, vol. 8, cap. XXIV, p. 944-945.

⁸¹ Gutiérrez A. y Trápaga, Y. Op. Cit. Pág. 110-111.

⁸² Marx, Karl. Op. Cit. T. III, vol. 8 cap. XXXVIII, p. 830-833

el precio de producción se impone a partir de las *condiciones productivas de las peores tierras*, y no por las condiciones sociales medias. Esto es, la renta *diferencial* surge, por la forma particular en la que se forman los precios en la agricultura.⁸³

El proceso anterior implica para la agricultura, y su relación con el conjunto de la sociedad, una transferencia de valor de la industria y de la sociedad en general, y, paralelamente, apropiación por parte de la agricultura, de una parte del plusvalor generado socialmente, determinando globalmente una disminución de la tasa de ganancia media. Si en otras ramas la ganancia extraordinaria es apropiada por el capitalista, en la agricultura la renta es apropiada, total o parcialmente, por el terrateniente.

Las formas principales de la renta son la Renta Diferencial I (RDI), que surge de las diferencias de rendimiento de la inversión de capital en suelos de igual extensión, pero con cualidades y características diferentes como la fertilidad, la ubicación, acceso y cercanía a los mercados. La Renta Diferencial II (RDII) es la expresión de diferentes rendimientos de sucesivas inversiones de capital en un mismo terreno.⁸⁴

Ambas formas pueden entenderse también como distintas etapas del avance del capital en la agricultura, la I como una fase extensiva y punto de partida de la segunda, y la II como una etapa intensiva. Sin embargo, pueden coexistir ambos procesos. En general, son dos momentos del proceso de subsunción del espacio agrícola al capital.⁸⁵

c. La subsunción del trabajo al capital.

Bajo esta forma, el desarrollo del capitalismo en la agricultura se presenta como un proceso heterogéneo y complejo, mediado por una diversidad de formas de dominación. Expresa la confrontación entre la racionalidad del proyecto del capital para someter a todos los espacios a la lógica de la ganancia, y la relativa irreductibilidad del espacio agrícola.⁸⁶ La permanencia de la *economía campesina* no es considerada un residuo de un modo de

⁸³ En el monto de la renta pueden influir las variaciones en los precios del producto y la distribución del capital entre los distintos tipos de suelos.

⁸⁴ Son las formas más importantes de creación de plusganancias, pero otros factores pueden influir como la política impositiva, el diferente desarrollo de la agricultura o la diferencia en el capital de los productores directos. Marx, Carlos. *Ibid.* T. III, vol. 8, cap. XXXIX

⁸⁵ Gutiérrez y Trápaga, op. Cit. Págs.. 105-107.

⁸⁶ *Ibid.* pág. 15.

producción precapitalista, sino producto del avance de las relaciones capitalistas hacia el espacio agrícola y de su integración a la dinámica capitalista.⁸⁷

La subsunción *directa*, formal o real, expresa las formas de dominación del capital sobre el trabajo, a través del *control y dirección del proceso de trabajo*, principalmente del trabajo asalariado. La subsunción *indirecta* expresa la integración de las formas productivas a la reproducción del capital, pero sin presencia ni subordinación directa en el proceso de trabajo. *El dominio se realiza por medios indirectos*, principalmente a través del *mercado*.⁸⁸

1. La subsunción directa formal y real.

La subsunción directa **formal** nos remite al periodo *extensivo* de expansión del capital como relación hegemónica. El capital integra a su reproducción a una diversidad de formas de producción, pero no las modifica internamente pues su base técnico-productiva no es transformada.

Bajo este proceso se asiste a cambios económicos y sociales importantes: 1) en el tamaño de las unidades productivas, en la jornada, la producción y, en el ritmo de trabajo que se vuelve más intenso. 2) el capital *dirige y supervisa el proceso de producción*, 3) la constitución del trabajo asalariado. En esta fase, la forma de extracción del excedente es bajo forma de plusvalor absoluto.⁸⁹

Es central la *aparición del trabajo asalariado*, por conversión directa del artesano o del pequeño productor agrícola en trabajador asalariado, o por medio de su sometimiento gradual con el trabajo a domicilio.⁹⁰ Pero el trabajo asalariado *no se da de forma directa* en el proceso productivo, -en donde aún el productor conserva la propiedad de los medios de trabajo-, sino por mediación del conjunto del proceso de reproducción del capital social.⁹¹

La subsunción directa **real** implica la subordinación *definitiva* de la fuerza de trabajo bajo la forma *de fuerza de trabajo asalariada*. Es un movimiento intensivo, por medio del cual el capital transforma la base tecnológica y las condiciones del proceso de producción. Se asiste al tránsito a la fase del *plusvalor relativo*.

⁸⁷ *Ibid.* pág. 38-39

⁸⁸ *Ibid.* pág. 64 y 111.

⁸⁹ *Ibid.* p.67-69.

⁹⁰ *Ibid.* p. 69

⁹¹ *Ibid.* p. 70

Con esta subsunción se inicia una transformación profunda de la sociedad: con la modificación tecnológica se modifican las formas de organización del trabajo y las formas de ser y comportamiento de la fuerza de trabajo; se da origen a una estructuración social con base en relaciones capitalistas.⁹²

Implica la separación entre el trabajador y los medios de producción, mayor cooperación y desarrollo de la fuerza productiva y de la división técnica del trabajo, introducción del sistema de máquinas que obliga a mayor especialización de la fuerza de trabajo, y el desarrollo de habilidades y destrezas.

La subsunción formal y real expresan dos formas de organizar y explotar el trabajo social, diferenciadas en términos de tiempos, formas y ritmos, que se despliegan en función de las necesidades de valorización, pero también de la lucha y confrontación entre las clases.⁹³

2. La subsunción indirecta del trabajo al capital.

a. La circulación y la subsunción indirecta.

La reproducción del capital comprende la producción y la circulación como fases interdependientes. Esta última, es el espacio económico de realización de las mercancías, del valor y del plusvalor.

La expansión de la *circulación* de mercancías *es la base* de la subsunción indirecta del trabajo al capital, por la que, por mecanismos indirectos, fuera del proceso de producción, se subordina a formas productivas no capitalistas. La subsunción indirecta se distingue de la directa por las fuerzas sociales operantes, por la naturaleza de las reglas que se establecen con el capital y, por las modalidades del sistema de dominación.⁹⁴ El agente es el capital comercial, que subordinará *indirectamente* a su racionalidad a ramas enteras, aunque no transforme sus formas productivas ni su funcionamiento.⁹⁵

⁹² *Ibid.* págs. 72-77

⁹³ *Ibid.* p. 77.

⁹⁴ *Ibid.* pág. 121.

⁹⁵ *Ibid.* pág. 84-86. La economía mercantil si bien se ha introducido también con métodos violentos, el capital desarrolla una variedad de procesos para crear la dependencia de los productores artesanos y agrícolas. Medios como el desarrollo del transporte, el impulso a la economía monetaria por la vía de exigir por medio de los propietarios de la tierra una renta en dinero, políticas de Estado como los impuestos en dinero o el endeudamiento, históricamente han contribuido a la expansión de la subsunción indirecta. Véanse también págs. 86-87

La transformación de la agricultura bajo la racionalidad del capital nunca es absoluta. Primero, porque la transformación de la naturaleza mantiene una relativa independencia de las relaciones mercantil-capitalistas, y segundo, porque el proyecto del capital de someter a la agricultura se enfrenta con la especificidad del proceso de trabajo agrícola, y con un contexto de lucha de clases como parte de la historia en esta área. De ahí que, en este espacio el capital se reproduzca de formas diversas y heterogéneas. Desde esta perspectiva teórica, se entiende que el desarrollo del capitalismo no siempre desaparece las formas de producción mercantil, sino que las reconstituye como un espacio indirecto de valorización del capital.

La circulación de mercancías generaliza las relaciones sociales capitalistas, pero también reestructura las relaciones precapitalistas mediante las formas destrucción-creación y la de conservación-transformación.⁹⁶ Con la primera la tendencia es a la separación del productor directo de sus medios de producción, condición necesaria para la generalización de las relaciones capitalistas y su conversión en trabajador asalariado. El proceso conservación-transformación no es suficiente para consolidar de forma definitiva, generalizada y profunda las relaciones capitalistas. No es resultado de la libre elección del capital, sino del conflicto entre la racionalidad y proyecto del capital de someter a esta área al proceso de valorización, y de la confrontación y de la lucha de clases, en tanto se encuentra con la existencia de productores directos que mantienen con la tierra una relación de subsistencia y de historia de lucha.⁹⁷

Por lo anterior, bajo ciertas condiciones históricas se ha dado la vía de la industrialización-proletarización, y en otras, la vía de la permanencia de la economía campesina familiar, que el capital subordina para explotar a la fuerza de trabajo agrícola y obtener el máximo de plustrabajo. La permanencia y reproducción de la economía campesina, no es incompatible con la existencia de la fuerza de trabajo asalariada en la agricultura, ni con la tendencia a la disminución del peso económico de la actividad y la fuerza de trabajo agrícola en el conjunto de la economía.

La economía campesina, es síntesis de la racionalidad del proceso de trabajo campesino y de los objetivos de valorización del capital, y en este sentido, es un medio de reproducción del campesino, pero también del capital. Subsumida a la racionalidad de éste, la

⁹⁶ *Ibid.* pág. 89-92

⁹⁷ *Ibid.* pág. 90

‘modernización’ de la unidad de producción pueda entenderse como la adecuación a las necesidades de valorización del capital.⁹⁸

b. Las formas de la subsunción indirecta.

Por este medio el capital integra a su lógica y reproducción a una amplia heterogeneidad de unidades campesinas, para apropiarse del trabajo excedente.⁹⁹ En este proceso puede coadyuvar la acción del Estado a través de políticas como el sistema de precios, de crédito y la creación de infraestructura, entre otras.

La subsunción indirecta puede ser formal y real. En términos históricos la subsunción indirecta *formal* se desarrolla cuando se generaliza de manera extensiva la ruptura de la autonomía de la unidad campesina. La subsunción indirecta *real*, cuando ese proceso se intensifica, pero no desplaza la primera. En general, la subsunción formal bajo la hegemonía de la real, refleja el desarrollo heterogéneo y ritmo diferente de la dominación del capital; asimismo, el paso de una a otra refleja el cambio en la forma de dominación del capital sobre el trabajo campesino.

Globalmente, la transformación de la economía campesina como espacio indirecto de valorización se enfrenta a un doble límite. Por un lado, en su función de abastecer productos de precios bajos para la reproducción de la fuerza de trabajo, asalariada y no asalariada. Esta función se inserta en el objetivo de no presionar a los salarios globales al alza. Por otro, la destrucción-creación de la economía campesina no puede romper los equilibrios sociales de la dominación del capital en el espacio nacional.

Por ello, la transformación de la economía campesina debe darse dentro de un proceso más amplio de reconstrucción permanente de la hegemonía capitalista, que implica una coordinación entre los planos económico, político e ideológico.¹⁰⁰

i. La subsunción indirecta formal.

Esta forma de subsunción tiene un carácter extensivo, y la podemos ubicar en el momento de la constitución de las relaciones capitalistas, por la incorporación de las formas

⁹⁸ *Ibid.* Págs 113-121.

⁹⁹ *Ibid.*, conceptos tomados de la segunda parte, capítulo II: “Las formas de la subsunción indirecta del trabajo al capital”. Págs.. 143-173.

¹⁰⁰ *Ibid.* Págs. 146-149.

de producción campesinas al ciclo de la reproducción del capital. Ese proceso no excluye el desarrollo intensivo, de mayor productividad, del trabajo campesino y agrícola en general, aunque predomine el primero.¹⁰¹

Cuando la subsunción indirecta formal es la forma dominante que toman las relaciones capitalistas en la agricultura, este sector se articula con el sector propiamente capitalista, *abasteciendo al mercado interior* y, por su desarrollo y dinámica, contribuye con un costo bajo de los productos agrícolas en la estabilidad del salario.

Sin embargo, esta fase agota su funcionalidad para el capital y entra en crisis como forma de extracción del excedente campesino, lo que se expresa en la destrucción de sectores importantes de la economía campesina, y en su modernización forzosa por medio del sistema de precios o de otro mecanismo como la acción del Estado. Con este proceso, se abre paso a otra forma de apropiación del excedente económico, la subsunción indirecta real.

La subsunción indirecta formal se consolida de dos maneras: donde la destrucción de las estructuras precapitalistas, la apertura de nuevas extensiones y los mecanismos establecidos por el capital no fueron suficientes para impedir la reconstitución parcial de la economía campesina familiar; y en países donde se tuvo una revolución burguesa que destruyó las relaciones precapitalistas, pero que se desarrolló junto a una revolución campesina que arrancó concesiones a la burguesía.¹⁰²

ii. La subsunción indirecta real.

Esta fase se caracteriza por el desarrollo de la productividad, y la especialización intensiva en la extracción del excedente sobre una nueva base tecnológica. Son integrados a la administración de la unidad productiva el cálculo, la contabilidad y la planeación financiera.¹⁰³

Relacionando ambas fases, la primera puede ser vista como un periodo de gestación de condiciones para una revolución agrícola. En México, desde los años cincuenta, la agricultura presentó cambios en como el aumento de la mecanización, el uso de fertilizantes, semillas e insecticidas; el aumento del crédito, canalizado a agricultores capitalistas entre 1950 y 1970, aunque a partir de esta década se extendió al sector campesino, sobre todo al

¹⁰¹ *Ibid.* Pág. 147.

¹⁰² *Ibid.* pág. 150-151

¹⁰³ *Ibid.* pág. 159

grupo más moderno y eficiente. El Estado se convirtió en un agente central en la modernización de la economía campesina, e intervino con planes y programas regionales, política de subsidios, fomento y protección. En conjunto, se asistió a un proceso de transformación tecnológica para la agricultura capitalista pero también para la economía campesina.¹⁰⁴

El tránsito de una forma de subsunción a otra estuvo mediado por una *crisis agrícola*, que evidenció el agotamiento del modelo de extracción del excedente campesino por medio de la subsunción indirecta formal.¹⁰⁵ El cambio respondió a la necesidad de nuevas condiciones de valorización del capital, y ha implicado la destrucción de las unidades domésticas menos productivas, y la transformación de las que se pueden adecuar. También, tuvo como resultado la disminución de la fuerza de trabajo asalariada en la agricultura y su conversión en proletariado.

En México la crisis agrícola de los sesenta se presentó de forma abierta en los setenta, y fue visible por la insuficiencia de la producción, por la importación de productos agrícolas, por el estancamiento de la superficie cosechada sin aumentos en la productividad, por el aumento de la pobreza, por la inflación y por las movilizaciones campesinas.

La crisis fue la forma inicial que adoptó la reorganización de la agricultura, con la se dio paso a un nuevo patrón de acumulación de capital que tiene como características centrales el desplazamiento de la producción y de la superficie para producir básicos por otros productos como el sorgo, frutas y hortalizas. Además, se fortaleció la ganaderización, el peso de las transnacionales en la producción de los insumos y de bienes de producción, y el dominio del capital nacional y transnacional sobre la economía campesina.

En una primera etapa, el papel del Estado puede ser central en la reorganización agrícola y en su modernización, al proporcionar medios para ese objetivo: crédito, inversión diversa como en infraestructura, aumento en los precios agrícolas, asesoría técnica. En una

¹⁰⁴ *Ibid.* 159-162. Entre otros trabajos véase: Hewitt de Alcántara, Cinthya, *La modernización de la agricultura mexicana: 1940-1970*. México, S. XXI, 1978, 319 págs. Solís, Leopoldo, *La realidad económica mexicana: Retrovisión y perspectivas*. México, S. XXI, 1973, 356 p. Cap. IV). Ayala Espino, José. *Estado y Desarrollo. La formación de la economía mexicana mixta mexicana en el siglo XX*. México, FE UNAM, 2003, 500 p. (capítulos III, IV y V).

¹⁰⁵ Gutiérrez, A. Trápaga, Y., Op. Cit. págs. 162-163

segunda, regula el ritmo de destrucción-recreación de la economía campesina, con lo que ésta queda controlada por la circulación capitalista y por los organismos del Estado.¹⁰⁶

3. La subsunción indirecta y la economía campesina.

La economía campesina familiar es una unidad de producción y consumo, cuyo objetivo es la reproducción de la unidad doméstica en base al trabajo familiar. Las relaciones que se establecen entre los miembros de la familia son de interdependencia, bajo la determinación del carácter indivisible del ingreso familiar. La fuerza de trabajo no asume la figura de fuerza de trabajo asalariada, y el productor conserva la propiedad jurídica de los medios de trabajo, lo que le permite tener el control de su proceso productivo. Sin embargo, estas características no son expresión de relaciones de producción capitalistas.

La subsunción indirecta remite a una diversidad de formas de dominación del capital sobre el trabajo agrícola. En el caso de la economía campesina, el capital la subordina *indirectamente* bajo mecanismos como los precios, la renta de la tierra, los impuestos, la dependencia del mercado, la competencia, la modernización y el endeudamiento. Procesos que a su vez no son resultado ‘natural’ ni una libre opción del capital en esta área, sino del conflicto entre éste y los procesos de trabajo agrícola y sus trabajadores.

La economía campesina familiar se transforma al vincularse con el capital: al orientar su producción al mercado, por la creciente dependencia de éste y por su integración a la reproducción del capital global. El control del proceso productivo se realizará al establecerle al productor normas de producción e intercambio.¹⁰⁷

La permanencia de la economía campesina y su inmersión en la subsunción indirecta, es la forma que le permite al capital apropiarse de la mayor ganancia al eliminar riesgos de producción, financieros, de mercado o por la obsolescencia de los medios de producción.

¹⁰⁶ *Ibid.* pág. 163-169

¹⁰⁷ Atrás de este proceso de subordinación, es la ley de valor, -como la forma de distribución y regulación del trabajo social en el capitalismo-, la que establece de forma directa e indirecta, normas de producción a las unidades productivas agrícolas para su adecuación a la racionalidad del capital: las normas de mercado, de intercambio y de precios operan como medios de adaptación y de subordinación. La no adecuación, implicará el no reconocimiento del trabajo de esa unidad, lo que se reflejará en el precio del producto como pérdida, además del no reconocimiento tradicional por el mercado del total del trabajo empleado en la agricultura. En su caso, las transformaciones, se reflejarán en el proceso y los instrumentos de trabajo, la organización de la producción, el tiempo de rotación, la extensión e intensidad de los tiempos productivos y la relación con la naturaleza. *Ibid.* Pág. 29.

También se justifica su existencia, por la función de ser fuente y reserva de fuerza de trabajo.

108

a. La economía campesina y el sistema de precios.

Si la ley de valor establece indirectamente normas de producción a las diversas formas productivas bajo la subsunción indirecta, el sistema de precios es un medio específico de dominio de la economía campesina. Es la diferencia entre el valor y precio de producción, y entre éstos y el precio de venta lo que permite la apropiación por el capital del trabajo excedente. El sistema de precios es el medio para transferir el plustrabajo de la fuerza de trabajo agrícola al capital, y en general al resto de la sociedad.

El precio de producción de las condiciones sociales medias de producción es el medio para sancionar la ‘eficiencia’ de la economía campesina, y establecer la necesidad de desarrollar sus fuerzas productivas para acercarse a la ganancia media. Se presiona a la economía campesina a modernizarse para adecuarse a las necesidades de valorización del capital, o en su caso, desaparecer. Transformación tecnológica que tiene que ser asumida por el productor directo, y que no es resultado de un proceso de acumulación capitalista, sino un cambio impuesto por el capital. Para éste, es un proceso de acumulación ampliada, al ser la economía campesina un espacio para su valorización indirecta.

La producción campesina no está regida ni por la obtención de la ganancia media, ni por la de la renta, y esto permite que se convierta en un campo de apropiación del plustrabajo, lo que permite que, bajo en ciertas condiciones, se constituya en una alternativa para producir a precios más bajos que sobre la base del trabajo asalariado.¹⁰⁹

b. La propiedad y el ingreso en la economía campesina familiar bajo la subsunción indirecta.

En esta situación, la economía campesina pierde el control del proceso productivo y la propiedad económica de los medios de trabajo. El productor conserva la propiedad *jurídica*, pero el control *económico* lo asume el capital, el producto le pertenece al primero, pero es el capital quien finalmente se lo apropia. La propiedad de los medios de producción

¹⁰⁸ *Ibid.* págs 123-129.

¹⁰⁹ *Ibid.* págs. 140-142.

es importante en el plano jurídico, político e ideológico, pero en el aspecto de la apropiación del excedente son determinantes las relaciones económicas.¹¹⁰

La posición de la propiedad campesina se define a partir de las relaciones que establece con el capital y con la reproducción del capital social, pues tiene que ser entendida dentro de una forma histórica, y no sólo como una forma jurídica. En este sentido, la propiedad campesina se convierte en una ventaja para el capital, pues lo libera de los riesgos de la propiedad y de la producción agrícola, al tiempo que cumple una función ideológica en la concepción del productor acerca del tipo de relación que establece con aquél. Para los productores, la tierra es expresión de la relativa irreductibilidad del proceso de trabajo agrícola, de la resistencia al capital y de su lucha por la tierra.

La tendencia es a convertir al productor en trabajador asalariado en un proceso bajo tensión y conflicto, en la medida en que conserva la propiedad de la tierra. Su ingreso, por la relación con el capital asume dos características: se presenta como resultado de su trabajo, pero se realiza al vender sus mercancías. El precio del producto oculta la venta indirecta de su fuerza de trabajo: el ingreso toma el papel del salario, que recibe indirectamente por el trabajo que realizó en su unidad productiva, y que lo convierte, finalmente, en trabajador del capital.¹¹¹

El ingreso puede ser insuficiente, incierto y variable, y además no permitir la reproducción de la familia y menos la acumulación sistemática. Bajo estas circunstancias, el productor puede recurrir a contratarse como asalariado fuera de la unidad de producción.

c. La economía campesina bajo la subsunción indirecta formal.

Una diferencia entre la subsunción indirecta y la directa es la direccionalidad del proceso en conjunto. La *directa* se define por la constitución del *trabajo asalariado*, mientras que en la *indirecta* tenemos la transformación del productor en trabajador *al servicio del capital*; la venta de la fuerza de trabajo se realiza por medios indirectos, por medio de la venta de sus productos, después del proceso de trabajo, y no antes como en el caso del trabajo asalariado.¹¹²

¹¹⁰ *Ibid.* p. 57, 134-139.

¹¹¹ *Ibid.* p. 56, 140-142.

¹¹² *Ibid.* pág. 154.

Es por esto que bajo la subsunción indirecta *formal* la unidad de producción adopta aspectos como los siguientes: a) un carácter mercantil, pues la tendencia es a vender una parte más grande de la producción. b) El ingreso monetario se convierte en necesario para la renovación del proceso productivo, pagar renta, comprar productos para la subsistencia del productor y su familia, o para el pago de impuestos. Si no es suficiente se recurre al mercado de dinero o al mercado de trabajo. c) Se tiene un bajo desarrollo de las fuerzas productivas y de la base técnica del proceso de trabajo, aunque no en la intensidad. d) es por medio del sistema de precios que el capital explota el trabajo campesino, como un acto colectivo del capital social.

En esta explotación participan en la apropiación del excedente diversas fracciones de capital: el capital comercial, el industrial, el usurario y el bancario. En lo particular, el capital industrial subordina a la economía campesina imponiendo precios a los medios de producción, o en su forma de agroindustria, impone precios a los productos agrícolas, normas de producción y paquetes tecnológicos.¹¹³

d. La economía campesina bajo la subsunción indirecta real.

En este caso, la economía campesina se transforma por el desarrollo de sus fuerzas productivas, lo que se refleja en la modernización y mecanización del trabajo familiar, que en conjunto va a contribuir en el incremento de la producción y de la productividad; en segundo lugar, por la mercantilización casi absoluta de la producción; y en tercer lugar, por la mayor integración a los mercados capitalistas. Los agentes principales de la explotación de la economía campesina dejan de ser el capital mercantil, el usurario o el propietario de la tierra, y adquieren mayor importancia el capital bancario y el industrial que se integra en complejos agroindustriales. Vinculado con el capital bancario el productor agrícola se convierte en productor de interés, y aquél, a través del crédito en el verdadero propietario del suelo y de la renta.

El capital impone a la unidad productiva una creciente especialización que tiene como consecuencias: a) la pérdida del control del proceso productivo y de los medios de trabajo, y su correspondiente subordinación al capital en sus figuras de empresa agroindustrial y capital transnacional. b) se pierde el control de las modalidades de la reproducción, que ahora

¹¹³ *Ibid.* pág. 154-156

dependerá de las condiciones del mercado capitalista y no de la dinámica interna de la unidad de producción.¹¹⁴

Por su parte, el trabajo en la unidad campesina continúa teniendo como base el trabajo familiar. Esta condición laboral no es un estado de transición al trabajo asalariado, sino una condición de la reproducción campesina. El trabajo en el exterior no transforma a esta unidad en capital, ni el trabajo que se emplea es asalariado, pues el trabajo al interior no adopta esta figura dado que no es puesto en movimiento directamente por el capital.¹¹⁵

Si un objetivo del capital en la agricultura es convertirla en rentable, eficiente y moderna, esto no se traduce sólo en destrucción y desaparición del campesinado, ni quiere decir que la apropiación de la agricultura por el capital pueda ser medida sólo por el grado de proletarización.¹¹⁶

4. La contradicción entre capital y renta del suelo en la subsunción indirecta.

El capital desarrollará diversos mecanismos para contrarrestar la pérdida de plusvalor por la existencia de la renta. En este proceso entran la extensión hacia tierras vírgenes, la mayor productividad, el mayor peso del capital fijo, el desarrollo del capital a préstamo, la intervención del Estado en el desarrollo de infraestructura económica y en la regulación de los precios. La permanencia de los productores directos, de los campesinos, es otro de los mecanismos que utiliza el capital para apropiarse de más excedente.¹¹⁷

a. La renta absoluta, subsunción indirecta del trabajo al capital y economía campesina.

La tesis de que el capital se reproduce en la agricultura bajo la subsunción *directa*, parece contradecirse con el hecho de una composición orgánica inferior, pues esa subsunción niega a esta última. Sin embargo, la explicación es que la renta absoluta encuentra su existencia en las condiciones económicas de reproducción del capital en la agricultura, por medio de procesos y formas diferenciadas, y que se sintetizan en la subsunción directa y en

¹¹⁴ *Ibid.* pág. 169-170

¹¹⁵ *Ibid.* pág.170-171

¹¹⁶ *Ibid.* págs, 171-173

¹¹⁷ *Ibid.* pág. 175

la subsunción indirecta. Así, la renta absoluta tiene su base en la heterogeneidad estructural de las formas de producción que caracterizan la reproducción del capital en esta rama.¹¹⁸

En esta interpretación, la subsunción indirecta *formal*, tiene su existencia sobre la base de una composición orgánica del capital inferior a la composición del capital social, y aquí están consideradas, las unidades de producción, medio de la subsunción formal, que se reproducen con una base tecnológica atrasada, con una composición orgánica del capital inferior a la media; formas productivas cuyo objetivo es obtener un ingreso para reproducir a la unidad familiar, y no necesariamente obtener ganancia media, ni pagar una renta.¹¹⁹

En la agricultura, las mercancías producidas contienen un trabajo excedente de valor que se apropia el capital social por medio del sistema de precios, y el propietario de la tierra por medio de la renta absoluta del suelo, que es una parte del plusvalor. De esta manera, la renta es el medio económico de extracción del excedente cuando los productores arriendan la tierra.¹²⁰

Pero cuando la tierra pertenece *al productor directo*, este excedente que debería convertirse en renta, es motivo de disputa, entre aquél frente a las diferentes formas del capital, y entre estas fracciones del capital entre sí. Este excedente no es apropiado por el campesino en forma de renta, porque su racionalidad no busca la renta ni la ganancia, lo que posibilita que los precios puedan bajar hasta sólo garantizar la reproducción total o parcial de la unidad familiar. Los precios pueden descender también por la intervención del Estado, favoreciendo al capital. Pero también, si el campesino no se apropia de ese excedente es porque es una situación *impuesta por el capital*.

Bajo la anterior dinámica la renta absoluta encuentra condiciones de existencia en la subsunción indirecta formal del trabajo agrícola, pues la economía campesina le permite al capital apropiarse de ese plusvalor, y limitar así los efectos de la formación de la ganancia media sobre la acumulación ampliada.¹²¹

En el caso de la subsunción *indirecta real*, la renta absoluta no sólo se reduce, sino que, en su caso, desaparecen las condiciones que permiten la existencia generalizada de la renta, aunque sigue existiendo, de forma subordinada, dado el carácter desigual del desarrollo

¹¹⁸ *Ibid.* págs. 177-178

¹¹⁹ *Ibid.* pág. 178.

¹²⁰ *Ibid.* pág. 179

¹²¹ *Ibid.*, págs. 179-180

del capitalismo. En esta fase, lo que se va a presentar es que el capital transforma y reduce la renta a través del crédito. El sistema de precios es la vía para ‘modernizar’ la base productiva del proceso de trabajo conservando el trabajo familiar, con un doble efecto: por un lado, la adecuación de la economía campesina a las necesidades de valorización, por otro, la destrucción de la base de la renta absoluta, esto es, la composición orgánica del capital inferior a la media. De esta manera, el proyecto del capital en la agricultura será reducir y eliminar la renta. Cuando la modernización es forzosa se recurre al endeudamiento, y el capital bancario se convierte en el verdadero propietario de la tierra al desplazar a la ‘renta’, por el interés.¹²²

¹²² *Ibid*, págs. 181-184

CAPÍTULO II

AGROINDUSTRIA, CAPITAL Y CONFLICTO SOCIAL.

La organización económica y social de la agroindustria, su desarrollo y su orientación han sido fuente de inequidad y conflicto entre sus distintas clases en diversos momentos de su historia.

A. La importancia social y económica de la agroindustria azucarera.

Es innegable la importancia económica de esta agroindustria, pues contribuyó en la estrategia industrializadora del país a partir de los años cuarenta, por producir un bien-salario y por ser base en el desarrollo local y regional.

Con una producción de entre 5.5 y 5.7 millones de toneladas anuales de azúcar, es la sexta a nivel mundial. Al 2008 contaba con 57 ingenios azucareros (52 de capital privado y 5 todavía administrados por el gobierno), y presencia en 15 estados y 228 municipios. Integra a 164 mil productores de caña, 28,493 trabajadores de fábrica, generó 450 mil empleos directos, de ella dependen directa e indirectamente 2.2 millones de personas, e indirectamente, tiene influencia económica sobre 12 millones, esto es, el 10.7% de la población nacional.

Su aportación a la economía nacional fue de 32 mil millones de pesos (valor de la producción industrial), esto es, el 13% del valor de la producción agrícola, el 7.3% del PIB agropecuario, el 0.3% del PIB global y el 2.1% del PIB manufacturero, y en general, ingresos para el campo de 18 mil millones de pesos.

La importancia económica del azúcar se refleja en su precio, en ser parte de la dieta de la población, (45 kg anuales per cápita), insumo para la industria refresquera (que en México tiene el consumo por persona más alto del mundo y el segundo consumidor de refrescos sólo después de Estados Unidos) y, porque nutricionalmente su consumo directo o indirecto aporta entre el 20 y el 22 % de las calorías requeridas diariamente.

El complejo azucarero está integrado por el cultivo de la materia prima, o fase de producción primaria; la fase de industrialización de la caña de azúcar, o fase de la transformación que realizan los ingenios azucareros; la industrialización del azúcar o segunda fase de transformación industrial, que realizan las industrias que consumen azúcar como materia prima. Estas fases están articuladas con otras como la comercialización, el transporte, ventas para el consumo directo, el consumo industrial y el consumo final.

En México los subproductos más importantes son las mieles y la cachaza, -insumos para alimento para ganado y para fertilizar la tierra-, y el alcohol. Otros como el etanol, la cogeneración de electricidad y la madera aglomerada están poco desarrollados, a pesar de que desde hace décadas han sido proyecto empresarios y gobierno.

El azúcar es el producto más importante de las primeras dos fases, es un hidrato de carbono soluble al agua, inodoro, incoloro, cristalizable y con sabor dulce. La sacarosa es el endulzante más importante, y se puede extraer comercialmente de la caña de azúcar y de la remolacha.

El cultivo de la caña en México se hace en aproximadamente 600 mil hectáreas, con un rendimiento promedio de 70 toneladas/hectárea que se transforman aproximadamente en 800 kgs. de azúcar. Su relación con los fertilizantes es de 1 tonelada de fertilizante para producir 10 toneladas de azúcar, pero finalmente esto depende también del tipo de suelo y de la variedad de caña.

Las variedades que en México se siembran en un 80% de la superficie, son la Mex 69-290 y la Mex 57, que generan los rendimientos promedio. Existen otras, pero su uso depende de cada ingenio y de su aceptación por los productores. La producción de otras que se adapten mejor a los distintos tipos de suelos, más resistentes a plagas y enfermedades y con mayor contenido de sacarosa es un proceso que requiere tiempo e inversión. Aparte de la investigación que realizan algunos ingenios desde principios de los ochenta, ha sido limitada, aunque se intentó reimpulsar a partir del Programa Nacional de la Agroindustria de la Caña de Azúcar (PRONAC) 2007-2012. Sin embargo, los bajos rendimientos en toneladas/ha y en sacarosa, en comparación a los que tienen otros países, nos presentan en los hechos a una rama descuidada, con una intervención del gobierno irregular, a pesar de lo que se dice en los distintos programas sobre la rama.

La producción de caña y de azúcar se localiza en seis regiones (Gráfica 1). La más grande por extensión y por ingenios ha sido la del Golfo, que cuenta con 30 ingenios, 25 situados en Veracruz, 3 en Oaxaca y 2 en Tabasco. Produjo en el 2008 el 45% del total del azúcar a nivel nacional, el 57% del azúcar refinado y la tercera parte estándar. Produce la mayor cantidad de melazas y de alcohol. La superficie sembrada con caña fue el 47% del total de la superficie del país, aunque sólo el 15.5% fue de riego. (Cuadros 15, 28, 29, Anexo).

El 40% de sus predios destinados a sembrar caña tienen una extensión máxima de 2 hectáreas, lo que es representativo de la distribución a nivel nacional de 42% con esa superficie.



La segunda región es la del Pacífico, con 12 ingenios (6 en Jalisco, 3 en Michoacán, 2 en Nayarit y 1 en Colima). Tiene una superficie de 110,209 hectáreas de las que 65% son de riego, con un total de 46% de los productores con límites de hasta 2 has; y aunque el promedio hectárea/productor está abajo del nacional, por ser de riego tiene rendimientos superiores al promedio nacional. Produce el 21% del azúcar, principalmente estándar, y el 21% de la melaza con los mejores rendimientos del país en este producto.

La tercera región en importancia es la Noreste con 8 fábricas (4 en San Luis Potosí, dos en Tamaulipas y dos en el norte de Veracruz). El 55% de su superficie es de riego, aunque su rendimiento en ésta y en temporal es bajo en comparación con los de otras regiones. El 18% de los productores tiene menos de 2 has, pero el 31% tiene entre 5 y 10 has.

En la región Sur se ubican 5 ingenios en 4 estados: Tabasco, Campeche, Chiapas y Quintana Roo, tiene el cuarto lugar en superficie sembrada, pero con menos superficie de riego. Aporta el 8% de la producción de azúcar, principalmente estándar. El 35% de sus productores tienen hasta dos hectáreas, y si tomamos en cuenta un límite de 5 has, se incluirían al 71% de sus productores.

La región Central incluye a 4 ingenios (2 en Morelos y 2 en Puebla), ha sido históricamente una de las zonas de mayor importancia en la producción de azúcar. El total de sus tierras son de riego. El promedio por hectárea por productor es de menos de 3 hectáreas, pero tiene el mayor rendimiento del país con más de 113 toneladas de caña/ha.

Las diferencias en términos de rendimientos y de superficie son importantes, pues son factores determinantes en los ingresos. La región Central es la de mejores ingresos para el productor de caña, y junto con la región Pacífico, son las únicas que se sitúan por encima del promedio nacional. La región central es la de mayores costos, pero sus ingresos son los más altos, a diferencia de la región noreste que es la segunda en costos y con los ingresos más bajos de todas.

B. El capital y el complejo agroindustrial.

Las fases del complejo agroindustrial están subordinadas al capital industrial y su articulación se desarrolla bajo necesidades técnicas y económicas impuestas por éste. De su eficiente desempeño y articulación dependerá la magnitud de ganancia, por lo que el interés inmediato estará en mejorar los rendimientos agrícolas y la eficiencia agroindustrial.

1. El cultivo y la cosecha de la caña.

Para la producción de azúcar la caña es la materia prima fundamental. De lo que ocurre en el proceso de producción de ésta depende parcialmente la cantidad y calidad de la primera junto a la eficiencia de fábrica. De la eficiencia de ambos procesos dependerá también la magnitud del capital recuperado.

El proceso productivo de la caña que incluye cultivo y cosecha, requiere de inversión en capital variable y constante. Para realizar diferentes labores se necesita diferente número de trabajadores dependiendo de la que se trate. En la fase de preparación y en la siembra, para muchos productores se ha convertido en una norma utilizar fuerza de trabajo familiar, aunque, cuando se requiere, por la extensión del terreno, algunos productores contratan trabajadores. Para otro grupo, los que disponen de capital, la contratación es una condición de su proceso productivo.

Un objetivo es mantener el terreno en las mejores condiciones y prepararlo para el cultivo. Gran parte del trabajo previo lo supervisa el ingenio, que ejerce un control directo sobre el proceso de producción y la unidad de producción. Para la preparación las labores

principales son: chapeo, quemar la caña, desentroncone (sólo en caso de plantilla, con máquina o manual), remover el subsuelo (máquina), barbecho (máquina o yunta), cruce (máquina), nivelación (máquina), rastra (máquina o yunta), surco (máquina o yunta), guardarrayas (zanjas que dividen los predios).

Las labores de siembra requieren el corte de la caña destinada a semilla, alza y descarga de la semilla, siembra (arrojar y cubrir con tierra), resiembra, (sembrar semilla en donde no germinó).

La fertilización es aplicación de fertilizantes en los dos primeros meses después de la germinación, el primer cultivo (yunta o máquina), la primera limpia (manual o con herbicida), el segundo cultivo (45 a 60 días después del primero), el tratamiento contra plagas, tercer cultivo, tercera limpia, cuarto cultivo (opcional según el desarrollo de la planta), cuarta limpia.

El periodo de zafra implica el corte de caña (despunte, cortar las hojas, hacer bultos de caña para la alzada o para subir manualmente el bulto al transporte), y finalmente el transporte al ingenio.¹²³ Requiere de muy buena organización que tome en cuenta el rendimiento de la zona, la madurez de la caña, la capacidad de molienda y el tiempo de transporte para moler en menos de 48 horas.

La necesaria articulación técnica entre campo y fábrica es un aspecto distintivo de esta agroindustria, y la base de buenos rendimientos para el productor y el capital industrial. La planificación y programación de la siembra y el corte, pueden ser la causa de altos y bajos rendimientos y de buenos o malos resultados financieros. Cuando la industria azucarera mexicana ha tenido periodos de desorganización e improvisación, se ha afectado su eficiencia. La mala administración la ha tenido el capital privado como el gobierno cuando administró ingenios. En ambos casos, los puestos ocupados por personas sin conocimientos ni experiencia, dio lugar a desorganización y planeación deficiente, lo que incidió en los rendimientos y en los resultados financieros.

¹²³ Paré, Luisa, Irma Juárez. "El proceso productivo de la caña de azúcar". En: Paré, Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. *Caña Brava. (Trabajo y organización social entre los cortadores de caña)*. UNAM, UAM, México, 1987 (a) 182 p. (págs., 44-45)

La interrupción o irregularidad en el corte también puede deberse a factores fuera del control como los climatológicos, principalmente las lluvias que retrasan el corte y la entrega, o por la escasez de cortadores como a veces ocurre al finalizar la zafra.

En cada ingenio existe un organismo que se encarga de programar el ciclo: el área a sembrar, la entrega de avíos, las tarifas, los tiempos y formas. Formalmente, están representados el industrial, los productores del sector ejidal y privado, y el gobierno en tanto es o ha sido administrador. En los hechos, es el primer espacio formal de confrontación entre clases y agentes sociales alrededor de políticas técnicas y económicas.

A la fecha, entre el 80 y el 85 por ciento de la cosecha se hace de forma manual porque los terrenos no permiten la mecanización, porque la extensión promedio de la superficie para la utilización de la maquinaria hace costoso el proceso, y porque se conserva más sacarosa con un corte a ras del suelo, lo que se logra mejor manualmente.

2. La fabricación del azúcar.

La fabricación de azúcar es el proceso más representativo de la inversión de capital en la rama. Comprende los procesos industriales de recepción y molienda, la generación de energía con las calderas y la planta eléctrica, la elaboración y el envío a la bodega. Es realizado por los obreros, y en caso de trabajos específicos se recurre a la contratación del servicio con empresas o talleres especializados. Las funciones del capital industrial también se extienden a la organización del proceso agrícola, actividades financieras y de comercialización.

Se tiene un periodo de zafra y otro de reparación, de siete y cinco meses cada uno, con inicio de la primera a partir de octubre para terminar en mayo o junio. En la reparación, se da mantenimiento y se reemplaza la maquinaria si es necesario, etapa clave pues de ella depende que la zafra no se interrumpa, que se muele la caña a tiempo y la zafra se logre en lo programado.

Se procesan diversas clases de azúcar por los diversos procesos aplicados a la extracción, por lo que se obtienen panelas, mascabados, azúcar líquido, estándar, blanco y refinado. Se diferencian por el mayor o menor grado de humedad, coloración, grado edulcorante, vitaminas, grados de sacarosa. Las formas más comerciales se procesan bajo normas internacionales como las ISO 9001 2008, Certificado Industria Limpia, Norma NCh 2861 Of. 2004, Certificado HACCP basado en el *Codex Alimentarius* pues los países

importadores y consumidores industriales así lo demandan, que establece la forma final que debe tener el producto por aspecto, pureza, los límites de ceniza, metales pesados, arsénico, plomo, microbiológicos, humedad, sedimento, turbidez. Recientemente se han incorporado a estos requisitos la exigencia de *buenas prácticas de manufactura*, que incluyen aspectos técnicos como sociales.¹²⁴

Aparte del azúcar el ingenio produce subproductos como el alcohol, la cachaza y el bagazo, que a su vez son insumos para otros productos como bebidas, alimento animal, papel, combustible, detergentes, pinturas y aceites lubricantes. La eficiencia del ingenio al producir azúcar se da en el porcentaje (%) obtenido de 1 tonelada de caña. En términos de mercado dos áreas son las que ofrecen mejores perspectivas: la agroenergía y la sucroquímica que serán proveedoras de energía, etanol, biodisel y gas sintético, y por otro lado, alimentos, azúcar y fármacos.

Los ingenios funcionan realizando varios procesos: la recepción de la materia prima, la generación de energía en las calderas y en la planta eléctrica, la molienda, la elaboración del azúcar y los tres subproductos básicos, y el envío del azúcar a la bodega. El ciclo azucarero se compone de dos fases: la zafra y la reparación, en la primera se depende de factores como de la capacidad del ingenio, de las toneladas de caña a moler y de las condiciones climatológicas. La segunda es estratégica en el sentido que de una buena reparación y mantenimiento depende el desarrollo de la zafra. En las dos, la experiencia, conocimientos y dedicación de los trabajadores es fundamental.

Las tendencias en cuanto a la producción de azúcar, se orientan hacia la reducción en el tiempo de cosecha por la vía de aumentar la capacidad de molienda y la disminución de los tiempos perdidos, a obtener más sacarosa en caña, a realizar una reparación más controlada y a la diversificación para producir etanol y energía.¹²⁵ Evidentemente, son aspectos del interés de los empresarios para hacer más eficiente y rentable su inversión. La producción de etanol no es un proyecto generalizado para todas las regiones e ingenios, y para el que no se tiene el consenso del total de empresarios, productores y gobierno.

¹²⁴ Mertens, Leonard. *Hacia el trabajo decente en el sector azúcar*, México. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, Documento de trabajo núm. 259, 2008, 87 p. (p. 10-11, 35.) <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/sector/papers/food/wp259.pdf> (consultado febrero 2013) El trabajo de este autor ha sido base para la redacción de parte de este apartado B.

¹²⁵ *Ibid.* Págs. 35, 40.

3. El transporte de la caña.

La caña comienza a perder sacarosa una vez cortada, por lo que se tiene un tiempo máximo de 72 horas para realizar la molienda, en caso contrario, las pérdidas son cargadas a la cuenta del productor o al ingenio, dependiendo de a quién se le responsabilice de la demora. El transporte lo puede realizar el propio productor si cuenta con el medio, el ingenio o la organización de los productores, y el ingenio coordinar el corte y la entrega, para lo que se puede recurrir a contratar transportistas independientes. Esta actividad ha permitido la inversión, en medios de transporte de algunos productores o personas que no son propietarios de tierra, lo que las ha convertido en empresarios pequeños y medianos; en el caso de los productores ha sido una práctica común que aparte del traslado de su propia caña, renten su unidad a otros productores. Los precios se establecen en función de las toneladas y varían de región a región y de la distancia.

Existe control del transporte de la caña por parte del ingenio, que asigna los viajes a cada transportista, lo que ha llevado que sólo sea una actividad rentable cuando la unidad ya está pagada. Esta situación, y el no existir una política de apoyo con los bancos y con el sistema automotriz, ha limitado la renovación de los medios de transporte.¹²⁶

4. La comercialización del azúcar

La fase de la comercialización es fundamental para la realización de la ganancia. El azúcar tiene características que la distinguen de otros productos, pues, en primer lugar, el mercado interno es un mercado protegido con aranceles y permisos de importación. Si a esto le sumamos que el gobierno interviene para establecer los acuerdos de exportación, o para importar y evitar desabasto o alza de precios, tenemos que la comercialización funciona dentro de estas políticas regulatorias. Los precios internos pueden fluctuar, dentro de márgenes que más adelante analizaremos, y dependiendo de circunstancias como la pronta entrega, la demanda o el atraso en la zafra.

La comercialización del azúcar la realizaban los propios ingenios a través de sus comercializadoras, y hasta antes del 2010, también había intermediarios para ventas al mayoreo y menudeo que manejan grandes volúmenes que vendían en las centrales de abasto, principalmente de la ciudad de México, referente para establecer los precios en las diferentes

¹²⁶ *Ibid.* P. 21

centrales de abasto del país. A partir de fines de ese año operan otros acuerdos bajo los que se comercializa el azúcar.

Están presentes las grandes firmas internacionales como Archer Daniels Midland (ADM), Tate & Lyle, E.D.&F MAN, Czarnikow Sugar y Cargill, que tienen influencia por las cantidades comercializadas, por disponer de liquidez que a veces han prestado a dueños de ingenios con problemas financieros y, porque son empresas que tienen diversificada su oferta con JMRF, alcohol, maíz y etanol. Comienza a sentirse su presencia como empresas interesadas en la producción de etanol a base de caña, como ya lo han hecho en otros países de América Latina.¹²⁷

El consumo industrial del azúcar está dominado por empresas transnacionales, con amplia influencia en el mercado pues sus compras y demanda pueden reflejarse en los precios; Coca-Cola y Pepsi-Cola en el ramo de bebidas, las empresas del pan como Bimbo (de capital nacional) y la Nestlé son las más importantes.

La exportación al mercado internacional durante la mayor parte del siglo XX y lo que llevamos del actual ha sido irregular, y si bien se buscado vender con ganancia, también ha sido una política para liberar excedentes. Esto ha reflejado la poca capacidad competitiva en un mercado dominado por los grandes exportadores e importadores del mundo desarrollado y no desarrollado. En el caso del TLC de 1994, no se convirtió como se esperaba, en un elemento dinamizador de la rama, pues en los hechos se impusieron las políticas de los EU que afectaron a México.

Los precios en el mercado interno fueron establecidos por el gobierno desde fines de los treinta hasta mediados de los años noventa. A partir de estos años, en la determinación del precio participan la producción, consumo, costos y los precios internacionales. Sin embargo, el gobierno ha reservado instrumentos de control como los aranceles, cupos de importación cuando hay desabasto o especulación, y el subsidio a las exportaciones cuando los excedentes presionan a la baja los precios internos.

Desde mediados de los ochenta esta fase de la cadena del azúcar contribuyó a agudizar algunos de los problemas de la agroindustria. La menor coordinación gubernamental de la distribución interna generó problemas de saturación y baja de precios, que se agudizaron con

¹²⁷ Mertens, L. Op. Cit.

la entrada de la fructosa a partir del TLC. Esto, sumado a las dificultades para exportar al mercado norteamericano, condujo a principios de los años dos mil a problemas económico-sociales, que involucraron a todos los agentes de la rama, y en cuya resolución parcial fue determinante la intervención gubernamental.

5. El consumo industrial del azúcar.

La industria azucarera produce fundamentalmente para el mercado nacional 65% de azúcar estándar y el 35% de refinado, con ventas que se destinan 36.4% a la industria de bebidas, 8% a la galletera, 9.6% para la dulcera, chocolatera y confitera, el 4.4% le corresponde a lácteos, el 4.5% a enlatados y a otras industrias y, finalmente el consumo de mesa utiliza el 37.1%.

Desde fines de los ochenta el Jarabe de Maíz Rico en Fructosa (JMRF) ha sido fuerte competidor del azúcar por su bajo costo, mayor capacidad endulzante y facilidad de manejo y traslado. Su consumo ha aumentado en las ramas industriales como la embotelladora, aunque otras como la industria del pan también comienzan a utilizarlo.

Algunos de estos grandes consumidores industriales han demandado en la producción de azúcar estándares de calidad en el producto y en el proceso de elaboración, por las necesidades de sus propios procesos productivos: Coca Cola, que además de las normas internacionales tiene requerimientos particulares para el producto, Bimbo, Kraft y Nestlé que son líderes en su ramo. Varias empresas, entre ellas las dos primeras, desde 1998 han establecido ‘auditorías de calidad alimenticia’, en el objetivo de que los ingenios establezcan sistemas de calidad en el procesamiento del azúcar a fin de garantizar su inocuidad. Pero también para asegurarse de que todo el proceso industrial del que son resultado se realice bajo las normas aceptadas internacionalmente, y además de aquellas que aseguren que no habrá posibilidad de contaminación del producto del cual el azúcar es insumo.¹²⁸ Evidentemente, estas nuevas exigencias han influido para que el capital industrial invertido en la producción de azúcar se adapte, y en sus relativos procesos de modernización.

Por el mercado que les corresponde y por su perfil transnacionalizado, los grupos empresariales consumidores de azúcar representan a una fracción poderosa del capital transnacional y nacional, que está interesado en que los precios del azúcar no se incrementen,

¹²⁸ *Ibid.* Págs... 19, 36, 51, 52.

en tener un abasto seguro y, en su caso, en presionar para que se importe azúcar cuando se presenten procesos especulativos de alza de precios internos. Asimismo, a un sector en particular, el de la industria embotelladora le ha beneficiado la importación y la producción interna del JMRF.

Es una necesidad para la recuperación de la ganancia que el desplazamiento del azúcar se desenvuelva sin problemas. Si bien ha disminuido la regulación, finalmente existe control desde el gobierno para eliminar obstáculos a la circulación, y en su caso, coordinar una política de precios. Trataremos de explicar para las décadas de los noventa y dos mil, razones y algunos efectos de la política de comercialización de azúcar y edulcorantes sobre los ingresos de productores y del capital.

C. Clases sociales en la agroindustria azucarera.

En la agroindustria participan diferentes clases sociales y grupos que se diferencian entre sí por la posición de propiedad ante la tierra, por el capital invertido en alguna de las fases del complejo azucarero, por su condición de trabajador asalariado agrícola e industrial, y también, por su función en las instancias político-administrativas.

1. Los capitalistas industriales.

La inversión de capital en la industrialización de la caña está desvinculada de la propiedad sobre la tierra, separación que se dio a partir de 1934 con la legislación que prohibió el latifundio y con la política de reparto masivo. La función social del azúcar y una particular relación de los industriales con la élite de gobierno, le han otorgado a esa clase la capacidad de influir en la orientación de las políticas azucareras y, en ocasiones, influir en su contenido.

Los capitalistas azucareros tuvieron particular interés por un marco de políticas que promoviera la expansión de la rama y el aumento del precio del azúcar en el mercado interno. Sin embargo, el precio era ya la síntesis de una relación de conflicto entre clases y el Estado, que definía el precio de cada producto, pero, sobre todo, la parte del valor que cada una se apropiaba.

Precio y rentabilidad han determinado en mucho el comportamiento de los empresarios, aunque, aún con condiciones a favor en estos aspectos, no todos permanecieron en la rama. Un grupo emigró en los sesenta y setenta a esferas de más ganancia y menos

conflictividad, otros no se sostuvieron, y los que se quedaron fue por resultado de una buena administración y relaciones políticas a su favor.

Con la privatización de 1988 dos grupos de empresarios se diferenciaron: los ‘tradicionales y los integrados’. Los primeros habían permanecido por décadas, su producción se destinó al mercado interno, sus excedentes a la exportación; inmersos en el modelo industrializador desde los años cuarenta adquirieron un papel estratégico. Los ‘nuevos empresarios’ combinaron el mercado interno y la exportación con la integración con industrias consumidoras del azúcar. Algunos se beneficiaron con la adquisición de ingenios por las relaciones con ciertos grupos del gobierno que abiertamente los favorecieron. Estas diferencias, vinculadas también a la diversificación o no de su inversión, son importantes para explicar el comportamiento de ciertas fracciones empresariales ante las políticas para la agroindustria como la del TLC. Los grupos más dependientes del azúcar y de los dos o tres subproductos que comercializan (alcohol, mieles, bagazo), aparentemente fueron los más afectados por las políticas de apertura comercial, a diferencia de los grupos que usan el azúcar como insumo en sus propias empresas.

2. La estructura de la producción de caña y los productores.

En 2008 164,397 productores cultivaron aproximadamente 683 mil hectáreas sembradas con caña. Están organizados en dos gremios que integran al 95% de los productores del país: la Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar afiliada a la CNC (UNPCA-CNC) que agrupa al 70%, y la Unión Nacional de Cañeros afiliada a la Confederación Nacional de Propietarios Rurales (UNC-CNPR) que afilia al 26%.

Los productores no son un sector social homogéneo. Es posible establecer una diferenciación por la relación de propiedad o *posesión* que tienen frente a la tierra, por las características económico-sociales de su proceso de producción de caña y por la articulación que mantienen con el capital fabril.

a. Propiedad privada y propiedad social.

El reparto del latifundio cañero a partir de 1934 dio origen a un grupo de productores que recibió en usufructo tierra bajo el estatuto de *social*, misma que fue considerada inalienable e inembargable. Este grupo se convirtió en el más numeroso, en relación a otro que por reconocimiento de la tierra que ya tenían o por el reparto, su tierra fue considerada

privada, con límites máximos, pero con la posibilidad de disponer de ella con menos restricciones que el anterior.

b. La economía campesina y la producción capitalista de la caña.

A la forma de distribución de la tierra se sumaron políticas y circunstancias que favorecieron su fraccionamiento: por la política de división de los ejidos colectivos después de 1940, como efecto de, entre otras cosas, privilegiar los créditos individuales; o por el fraccionamiento como medio de sobrevivencia de los productores y su familia. Esto dio lugar a una estructura de producción polarizada: minifundios en tierras de temporal y con escasos apoyos gubernamentales, y, la unidad de producción, dentro y más allá de los límites de propiedad permitidos, controlada por un capital.

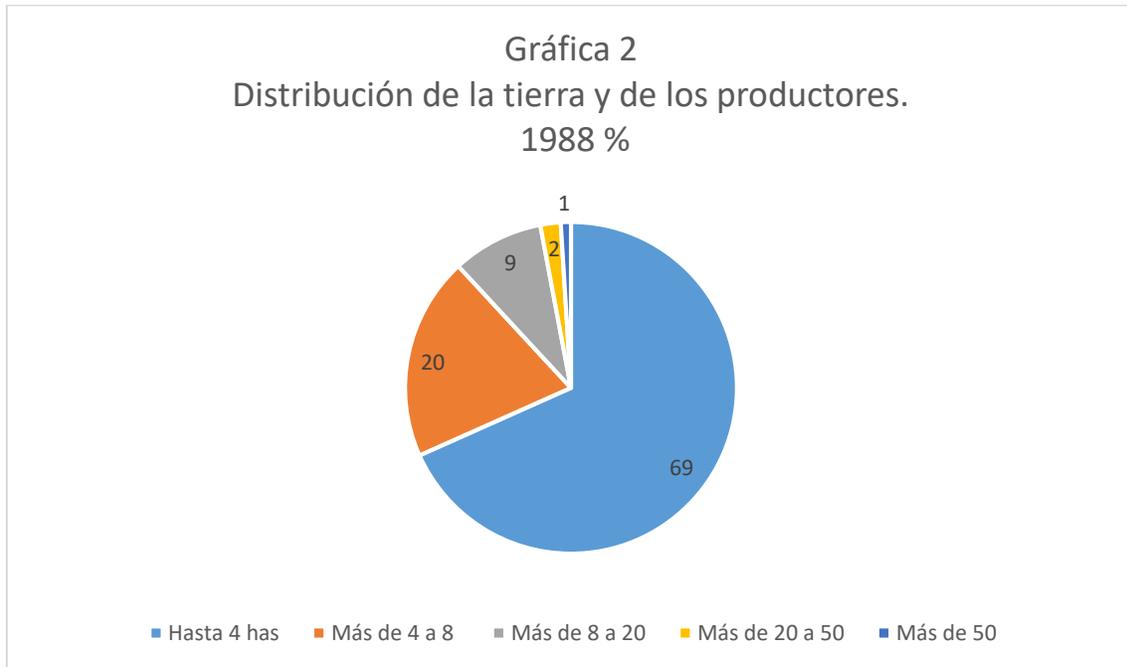
La economía campesina del primer grupo, se caracterizó por el tamaño de sus predios y por sus ingresos insuficientes para la reproducción económica y familiar. De aquí surgieron los cortadores permanentes. Esta fuerza de trabajo es la más importante en esta temporada y en este tipo de labores.

El sector social en la producción de caña, los ejidatarios, representan el 70% del total de los productores, y el 30% restante son propietarios privados; en el primer grupo una buena parte tiene como límite máximo hasta 4 hectáreas, pero existe un elevado porcentaje que tiene menos. (Gráfica 2). Una distribución parecida se encuentra entre los propietarios privados, y en ambos casos están ubicados en su mayoría en tierras de temporal, en donde tienen como promedio menos de 5 hectáreas. En el sector social y en el privado ha dominado una tendencia a la subdivisión de la tierra. (Cuadro 18). El tamaño de sus predios y sus condiciones de producción han determinado sus bajos niveles productivos y sus limitados ingresos para el sostenimiento familiar y la reinversión.¹²⁹

Como constantes de la situación económica y social de estos productores, es que en la etapa de preparación y siembra utilizan el crédito de avío para realizar trabajos en sus

¹²⁹ Si realizamos otro corte estadístico, en el mejor de los casos estos productores contaron con extensiones de hasta 8 hectáreas, con lo que el 92% de los ejidatarios ocupó en 1988 el 76% de la tierra ejidal y el 53% de la superficie total, pero su promedio fue de 3.3 has. por productor. En el caso de la propiedad privada el 81% de los productores tuvo el 34% de la superficie de propiedad privada y el 10% del total de la superficie en el país, con un promedio de 2.0 has. (Datos de ese año, último en el que las estadísticas publicadas permiten distinguir esa diferenciación) (Cuadro 18).

predios, pero también para vivir; este mecanismo es por el que se convierten indirectamente en asalariados temporales del capital industrial. Pero también trabajan –ellos o sus familiares– como jornaleros en tareas agrícolas con otros productores y, en su caso, realizan un trabajo no agrícola. Estos productores no sólo no acumulan, sino que regularmente se han endeudado con el ingenio, habiéndose ya dado la situación de que el gobierno liquidara parte de esos adeudos.



Otras características de su economía ha sido que la reinversión de capital en el predio ha sido limitada, que sus ingresos por la venta de la caña apenas les han permitido sobrevivir y, que la división de su tierra con fines hereditarios disminuyó la superficie que dedicaron a la siembra. Para complementar los ingresos, un número indeterminado ha recurrido al arrendamiento de su tierra. Como consecuencia, se ha mantenido en condiciones de pobreza y de pobreza extrema.

También constatamos concentración por cantidad y calidad de la tierra, (lo analizaremos en el capítulo IX), aspecto que puede presentarse como condición para una producción de perfil capitalista. Es el caso de una fracción que representa el 6% del total que dispone de tierras a partir de las 20 hectáreas, y del 1.5% que tiene más de 50 has. También les interesa el aumento del precio de la caña, aunque su mayor extensión les ha permitido

compensar el deterioro en el ingreso: más hectáreas sembradas son más toneladas de caña, uno de los factores que compone el ingreso final. Sus mayores ingresos les han permitido reinversión de capital para mejorar los rendimientos y contratar permanentemente fuerza de trabajo. De este grupo de medianos y grandes propietarios han surgido los dirigentes de las organizaciones locales y nacionales de los gremios cañeros, afiliados o vinculados al Partido Revolucionario Institucional, que son los que han tenido el control desde su origen. El papel de estas organizaciones y sus dirigentes, ha sido tener una voz en la negociación de la operación de la zafra junto al capital industrial, pero también el control político.

Los grandes productores se dedicaron principalmente a actividades de administración y supervisión de tareas como el cultivo, cosecha y entrega de la caña. En otras actividades como la preparación del terreno, siembra, fertilización, cultivo, combate de plagas y en el corte, se utilizó fuerza de trabajo asalariada en donde el minifundio ha sido y es un importante proveedor. La extensión de su predio fue determinante en su capacidad de la acumulación, pues la superficie compensó relativamente precios de la caña decrecientes o estancados, o fue la base de excedentes que les permitieron acumular. Su actividad productiva tuvo mayores rendimientos que el promedio pues mecanizaron algunas fases del cultivo (como el desentroncone cuando se trata de plantilla, el barbecho, el alza), invirtieron en riego, en fertilización y medio de transporte para la caña. En general, su proceso productivo se basó cada vez más en la inversión intensiva del capital en algunas fases del proceso agrícola.

Otras actividades, sobre todo las político-institucionales, permitieron también acumular o reforzar los procesos de acumulación de algunos productores, como en el caso de algunos ejidatarios, en donde la diferenciación es explicable por el acceso a funciones político-administrativas del ejido como instancia de poder, negociación y mediación frente al capital fabril. El beneficio se ha operado a través de canalizar créditos, adelantos, o lograr que los cortes se realizaran primero en sus tierras. Alrededor de estos puestos políticos se generó a una élite ejidal con poder económico y político.

Por sus ingresos, algunos de los ejidatarios y de los propietarios pudieron desempeñar otras actividades ligadas al transporte, preparación de terrenos u otras actividades diferentes que los han ubicado como pequeños empresarios en procesos productivos ajenos al suyo.¹³⁰

¹³⁰ Este fue el caso de un grupo de ejidatarios en el ingenio La Margarita, Oax, (ahora Pablo Machado Llosas), quienes desde principios de los ochenta, compraron camiones o tractores, se convirtieron en transportistas y realizaron trabajos de preparación de terrenos. Véase: Paré Luisa e Irma Juárez, "Lucha por la tierra y por

Por su peso económico y por la importancia de sus actividades, han tenido influencia en la dirección y control de las organizaciones cañeras locales o regionales como los Círculos Regionales Cañeros o el control de los puestos claves de los ejidos, como el de Comisariado Ejidal. El control y represión política de estos grupos fue una de las causas por la que los minifundistas crearan otras organizaciones. El movimiento cañero de 1972/73 fue reflejo, entre otras, de esta situación.¹³¹

Para ambos grupos podemos decir que también otros factores aparte del precio de la caña influyen en el nivel de ingresos, como la distancia entre el predio y el ingenio por los costos de transporte y el tiempo de entrega, la posesión o no de tierras de riego y la propiedad o no de maquinaria.

Así, la producción de caña de azúcar ha tenido como base a dos grandes grupos de productores: los que no tienen capacidad de acumulación que son la mayoría, y que tienen que buscar otras actividades como fuente de ingreso para reproducirse, pudiendo éstas convertirse en las principales; y los que sí acumulan y que con sus ingresos reproducen su unidad de producción, a sus miembros, reinvierten y contratan fuerza de trabajo.¹³²

Evidentemente estamos ante grupos diferenciados no sólo por la cantidad y calidad de tierra que poseen, sino por las características y relaciones socioeconómicas de su proceso productivo y su relación con el capital industrial. De estas distintas fracciones de productores surgieron cuestionamientos distintos, y a veces comunes, a las políticas hacia la caña y el

aumento salarial: cortadores del Ingenio La Margarita, Oaxaca.” En: Paré Luisa, Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. Op. Cit, 1987 (a), (págs.. 107-117).

¹³¹ Igartúa Gabriela, Francis Mestries, “El movimiento cañero de Veracruz a principios de los setentas” (págs.87-165); Paré Luisa, “Insubordinación de los líderes tradicionales: las huelgas de las zafras 1974-1975” (págs.166-184), En: Paré, Luisa. (Coord.), *El Estado, los cañeros y la industria azucarera: 1940-1980*. México, UNAM, UAM, 1987 (b), 295 p

¹³² Dada la presentación de las estadísticas sobre la agroindustria, no es posible señalar a partir de qué extensión, y manteniendo invariables condiciones como los rendimientos, precios de la caña, tipo de riego, el productor obtiene ingresos para reproducirse sin contratarse fuera de su unidad, o sin que miembros de su familia laboren permanentemente en actividades ajenas a las labores agrícolas cañeras. Tampoco es posible definir con precisión, a partir de qué extensión el productor no sólo obtiene ingresos para contratar fuerza de trabajo y modernizar su proceso agrícola. Este tipo de investigación ha requerido siempre de otros métodos y fuentes (encuestas o investigación en zonas cañeras o ingenios), y en la mayoría de las veces son realizadas con el apoyo de instituciones académicas o públicas. Es importante señalar que, en varios estudios consultados, no encontramos criterios de diferenciación entre los productores, en base a la acumulación como parámetro; sino que en algunos casos se parte de divisiones relativamente arbitrarias, ya sea por número de hectáreas o por una estratificación general entre productores ‘pobres’, ‘medios’ y de ‘altos’ ingresos. (La información que nos presenta características sociales, económicas y políticas de los productores de caña y jornaleros agrícolas, fueron recuperadas de las fuentes referenciadas en este capítulo y en los restantes).

azúcar: a la venta de ingenios, a la apertura a la fructosa y a la relación precio caña, entre las más importantes.

c. Subsunción indirecta real y economía campesina.

El sector social y los propietarios privados se consolidaron como productores de caña en la medida en que se encontraron dentro de la zona de abastecimiento de un ingenio, y en la medida en que el capital industrial logró, a través de la legislación, obligarlos a sembrar caña.

El vínculo *económico* impuesto por el capital industrial y el Estado, implicó una fuerte relación de subordinación del productor al capital industrial. Pero la dominación del capital queda velada frente al productor, porque éste detenta una relación *jurídica* sobre la tierra que lo constituye como agente económico *independiente*. También es mistificada, porque como clase, le ha sido posible establecer ciertas condiciones de compra-venta. Sin embargo, el *dominio económico* le pertenece al capital agroindustrial, y por el que se transfiere el plusvalor de la producción de caña.¹³³ Este proceso de transferencia se operativiza por medio del precio del azúcar, de la cantidad de caña entregada, del rendimiento en fábrica y de otros medios económico-sociales. Aspectos centrales de disputa entre empresarios azucareros, productores y gobierno: las definiciones económicas de estos procesos darán como resultado la parte del valor del producto que cada clase estará en posibilidad de apropiarse.

3. Los asalariados agrícolas: jornaleros y cortadores de caña.

El proceso de producción de la caña requiere de un número variable de fuerza de trabajo. En el campo no se utiliza la misma cantidad de jornaleros en la siembra que en la cosecha, y en ésta, son fundamentales los cortadores.

El proceso de producción de azúcar es un eje de la economía local y centro de atracción o expulsión de fuerza de trabajo. Cuando la zafra termina, los cortadores foráneos regresan a sus lugares de origen, y de ahí emigran a otras regiones a otros procesos productivos. Para los cortadores locales termina una fuente de trabajo, algunos se ocuparán en otras actividades relacionadas con la producción de caña, otros esperarán la próxima zafra para emplearse, y otros emigrarán a otras zonas a contratarse en otros cultivos. La fase

¹³³ Se expuso teóricamente en el capítulo I, y está desarrollado para esta rama en otros capítulos.

agrícola es una actividad que ocupa y expulsa fuerza de trabajo en función del ciclo de la producción de caña y las necesidades del proceso de producción de fábrica.

Bajo la subsunción indirecta real, dependiendo del grado de control del ingenio, la relación salarial con los cortadores puede darse indirectamente, al otorgar el crédito a los productores para pagar los diversos trabajos que se requieren, o el ingenio puede pagar directamente o por medio de “contratistas” que ‘adelantan’ gastos para el transporte y el corte. Es el ingenio el que establece junto con los representantes de los productores, el salario para las diversas labores, los descuentos por créditos y la liquidación final.

Aun si el ingenio es el que paga, el reconocimiento de la responsabilidad de la contratación genera una situación ambigua laboral y jurídicamente, pues para aquél, son los productores los responsables, y para éstos, es la administración del capital. Sin embargo, es claro que ésta decide cuándo sembrar, la forma de la siembra, las variedades de caña, el área y la capacidad de molienda, esto es, decide las labores obligatorias para la siembra y el cultivo. Por ello, la subordinación a las necesidades técnicas y económicas del capital es innegable.

La atracción y expulsión de trabajadores también se vincula al de otros procesos agrícolas; el ingenio cuenta con una reserva permanente de fuerza de trabajo que provee la economía campesina de la zona, pero la zafra atrae más de regiones de pobreza extrema, o de otras donde las tierras son poco productivas.

Los cortadores mayoritariamente son productores sin tierra¹³⁴, y si son propietarios o usufructuarios su economía de infrasubsistencia produce principalmente maíz y frijol para el

¹³⁴ Los trabajos que hay sobre cortadores de caña así lo demuestran: a fines de los ochenta en los ingenios E. Zapata, Oacalco y Casano en Morelos, el 60% de los cortadores no tenía tierras, el 40% restante estaba compuesto de 17% de ejidatarios, 13% de pequeños propietarios y 9% comuneros. El 53% de los ejidatarios tenía menos de 2 has; el 31% entre 3 y 4 y el 16% más de 5 has. Chávez Galindo, Ana María/Lucero Jiménez Guzmán, *Los cortadores de Caña de Azúcar en el estado de Morelos*, México, 1988, UNAM, Aportes de Investigación Núm. 26, 53 p.

Otras investigaciones son recomendables por aportar información de campo: Fideicomiso para Obras Sociales a Campesinos Cañeros. *Cortadores de caña en México. Investigación de campo, zafra 1980/1981*, México, FIOSCER, 1983, varios vols. Chauvet, Michelle. *Cortadores de caña en Veracruz*, México, UNAM, IIE, 1977, 94 p. Takayanagui García, Ernesto. *Las condiciones de vida y de trabajo del jornalero agrícola y del migrante en el estado de Morelos: caso de los cortadores de caña del albergue Tlaltizapan*. México, Facultad de Humanidades del estado de Morelos, Tesis en Antropología, 93 p. Díaz Cruz, Ricardo. *Políticas públicas para los jornaleros agrícolas migrantes*, Oaxaca, Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas /México, SEDESOL, Armadillo Ediciones, Col. Migrantes somos y en el camino andamos, núm 5, 2004. Barrón, Pérez Antonieta, y Emma Lorena Cifuentes Ocegueda. (Coords). *Mercados de trabajo rurales en México. Estudios de caso y metodologías*. México, Facultad de Economía, UNAM, 1997.

autoconsumo; si destinan algo al mercado su ingreso es irregular e insuficiente para reproducirse con su familia. Se contratan como jornaleros con medianos y grandes propietarios en la producción de caña, o en otros cultivos como las hortalizas, el algodón o la piña. En la medida en que durante muchos meses al año trabajan como jornaleros, estos ingresos se convierten en los principales, incluyendo los que reciben por el corte.

La estructura de esta clase no es homogénea y es posible distinguir subgrupos. Los cortadores foráneos o temporales proceden de estados circunvecinos y de lugares más alejados generalmente zonas de pobreza extrema, de pueblos y comunidades indígenas en donde priva la marginación y pobreza y, de zonas agrícolas atrasadas.¹³⁵

Su condición migratoria está determinada no sólo por la caña sino por adecuarse a los ciclos de cultivo y cosecha de diversos productos; por eso es posible encontrar trabajadores de estados y lugares muy alejados de los centros de trabajo¹³⁶. Tienen como objetivo aumentar sus ingresos y su llegada a esos centros no significa que su migración sea definitiva. Su importancia económica también radica en el hecho de que es el grupo más numeroso, respecto de los avecindados o de los cortadores ejidatarios o hijos de ejidatarios. También porque su llegada a las regiones productoras se traduce en mantener bajos los salarios para el corte estableciendo un límite a los ingresos de los trabajadores locales.¹³⁷ Su llegada a la

Mertens, Leonard. *Hacia el trabajo decente en el sector azúcar*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, Documento de trabajo núm. 259, 2008, 87 p. *Diagnóstico sobre la condición social de las niñas y niños migrantes internos, hijos de jornaleros agrícolas*, México, SEDESOL, Jornaleros Agrícolas, UNICEF, 2006, 153 p. http://www.unicef.org/mexico/spanish/mx_resources_diagnostico_ninos_jornaleros.pdf

¹³⁵ También han sido clasificados según su condición migratoria como migrantes temporales, migrantes definitivos y cortadores nativos. Véase: Chávez Galindo, Ana María/Jiménez Guzmán, Lucero. Op. Cit. Para la tipología que estamos describiendo véase esta obra, de donde salió parte de la información de este apartado.

¹³⁶ Entre los lugares de trabajo y los de origen se han reconocido los siguientes: 1.- Lugar de trabajo: ingenios de Tamaulipas y San Luis Potosí. Lugar de origen: Valle del Mezquital, Hidalgo, Huasteca Hidalguense, Potosina y Veracruzana, Sur de Tamaulipas. 2.- Lugar de trabajo: ingenios de Sinaloa y Jalisco. Lugar de origen: Zacatecas, Sinaloa, Michoacán y Durango. 3.- Lugar de trabajo: ingenios de Puebla y Morelos. Lugar de origen: Puebla, Guerrero y Oaxaca. 4.- Lugar de trabajo: ingenios del Medio Papaloapan, Veracruz y del norte de Oaxaca. Lugar de origen: Michoacán, Sierra de Zongolica, Veracruz, Oaxaca y Guerrero. 5.- Lugar de trabajo: Istmo de Tehuantepec, Oax. Lugar de origen: Chiapas y Guerrero. 6.- Lugar de trabajo: Chiapas. Lugar de origen: Oaxaca, Guerrero y Chiapas. Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. *Caña Brava. (Trabajo y organización social entre los cortadores de caña)*, 1987 (a), (pág. 42).

Existe una corriente migratoria que viene de Centroamérica, trabajadores para el corte de caña de Honduras, Guatemala y El Salvador llegan al ingenio San Rafael Tepoxté, en Quinta Roo, frontera con Belice. Martínez González, Ma. De Lourdes. “Trabajadores cañeros en la miseria”, citando la investigación de García, Martha, “Jornaleros agrícolas en México y Centroamérica en la frontera sur”, Colegio de la Frontera Sur. <http://www.frecuencialaboral.com/trabajadoresca%C3%B1erosenlamiseria2013.html> (consultado el 21 de agosto de 2015).

¹³⁷ La situación puede variar en cada región, pues tenemos que en el Ingenio Tres Valles, Veracruz, en 2004 el corte fue manual en el 92% y se ocupó un 97% de trabajadores de la región. Mertens, L. Op. Cit. Pág. 16.

zafra puede darse en momentos diferentes dependiendo de si tienen tierra o no, y de si tienen a quién dejar para cuidar la siembra y cosechar. Los que tienen tierra se incorporan después de que comenzó la zafra, después de que ya sembraron y cosecharon maíz para el autoconsumo; se van en abril antes de que termine la zafra a sembrar nuevamente. Los que no tienen tierra permanecen durante todo el tiempo. Es de destacar que su actividad no está exenta de manipulación, robos en el pago, engaños y descuentos injustificados.

Los trabajadores libres, eventuales o avecindados viven en los pueblos cerca de los ingenios, no poseen tierras y carecen de derechos de participación política en la comunidad. Llegaron en cada zafra y se establecieron en la región, pero sin integrarse totalmente, pues el predio que ocupan para vivir o para sembrar maíz y frijol para autoconsumo es del ejido o es rentado. Trabajan en el cultivo de la caña o en la zafra, pero terminada ésta, se ocupan en diversos trabajos temporales agrícolas o de cualquier otro tipo, en la región o en regiones cercanas.

Otros cortadores son los hijos de los productores (ejidatarios o propietarios privados) o cortadores nativos. Por vínculos familiares forman parte de la unidad de producción y al mismo tiempo son posibles herederos. Su salario puede provenir de los adelantos del ingenio. En cuanto asalariados, su situación económica en lo que tiene que ver con el corte no difiere de la de los anteriores jornaleros. Pasada la zafra trabajan en la unidad de producción familiar, en la localidad en diversos trabajos o emigran a otras regiones.

También encontramos ejidatarios cortadores que buscan complementar los ingresos que la venta de caña les proporciona. Surgen del grupo de productores cuyas parcelas son reducidas.

Todos estos trabajadores son, en última instancia, asalariados del capital, y su principal ingreso depende del tipo de actividad que realizan. Su posición económica y su condición migratoria, determinan que cada grupo tenga diferentes expectativas sociales y políticas: los trabajadores temporales centran su interés en conservar su trabajo, su salario, regresar a su lugar de origen, o inmediatamente terminada la zafra contratarse en la cosecha de otro producto. Su carácter de trabajador migratorio le impide plantearse luchas económicas o políticas más allá de la zafra, además de que muy pocas organizaciones se han planteado su organización y defensa, y las que han tenido, han sido reprimidas por los poderes locales o por otras organizaciones de nivel nacional. Se ha dado la situación en que se

opusieron a las luchas y organización de los trabajadores locales, pues ello se tradujo en menores ingresos por el tiempo que dejaron de trabajar¹³⁸; en otra, se han aliado a los cortadores locales para demandar mejor paga¹³⁹.

Los objetivos de los trabajadores avecindados es obtener salario igual que los temporales, pero aspiran a integrarse a la comunidad con reconocimiento social y político, por la vía del usufructo económico de un predio y de un estatus jurídico diferente. Su movilización política propia o su vinculación con un movimiento no iniciado por ellos, dependerá obviamente de tales elementos.

Los productores-cortadores y los hijos de los productores se diferencian de los anteriores grupos en sus perspectivas políticas. Estos productores son generalmente minifundistas que se ven obligados a cortar caña para aumentar sus ingresos, pero su condición de propietarios o usufructuarios les da una diferencia estructural respecto de los anteriores grupos; además, tienen una situación política de derecho en el ejido o en la organización de productores propietarios, pues pueden participar en la toma de decisiones. Tienen el arraigo que no tienen los temporales y pueden contarse entre la reserva de fuerza de trabajo a la que recurre el capital agroindustrial. Se identifican con los otros cortadores pues reciben la misma remuneración por su trabajo, y ha sido con estos productores con quienes los cortadores se han aliado en movimientos para conseguir mejores remuneraciones. La única diferencia que mantienen los hijos de los productores es que son posibles herederos. Aun así, no todos los hijos de un productor tendrán acceso a la tierra lo que los obliga a trabajar en otra actividad fuera del predio; de hecho, son sólo una parte los que tienen una perspectiva incierta de convertirse algún día en propietarios o usufructuarios y, por lo que han exigido mejoras en las condiciones de pago y de trabajo. Cuando se han aliado a algún movimiento por peticiones de alza en los pagos del corte, han sido presionados por sus familiares para abandonarlo.¹⁴⁰

¹³⁸ Esta fue una experiencia en la zafra 1972/73 en el ingenio San Cristóbal. "Limitaciones y perspectivas para la organización de los cortadores de caña". En: Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. 1987 (a), (págs. 159-160).

¹³⁹ Como ocurrió en Vicente Oaxaca, población cercana al ingenio La Margarita en la zafra 1973/74. "Lucha por la tierra y por aumento salarial. Cortadores del ingenio La Margarita, Oaxaca". Paré Luisa, e Irma Juárez. En: Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. 1987 (a) (págs. 107-118.)

¹⁴⁰ Paré, Luisa. Gilda Salazar. "Una experiencia de lucha de cortadores de caña en El Dorado, Sinaloa". En: Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar, 1987 (a) (Pág. 102-103). Chávez Galindo, Ana María/Jiménez Guzmán, Lucero. Op. Cit.

a. La integración económica y social del proletariado agrícola.

A pesar de la importancia del trabajo de los jornaleros y de los cortadores, pues en su contratación participa el poder organizativo de la empresa azucarera, de las organizaciones de productores, del ejido y del municipio, ¹⁴¹ su posición es la más baja en la estructura económica de la agroindustria. Si bien se ha puesto atención en el hecho de que deben tener más protección al realizar su labor, como un servicio médico eficiente, hay desinterés por quienes los contratan y por el gobierno hacia su condición laboral y social. No ha existido una política pública consolidada y permanente para garantizar su protección económica y social, en particular hacia los cortadores de caña, que les asegure un nivel de vida con el que cubran de forma digna y suficiente todas sus necesidades.

Este vacío jurídico-político refuerza una forma de relación del Estado y del capital con ellos, que se refleja en su forma de contratación. Se supone que por su trabajo media un contrato en donde se estipulan las condiciones económicas y laborales, pero en los hechos, ni a los productores ni al ingenio les interesa dejar claro jurídicamente este proceso. El trabajador queda en varios aspectos desprotegido, pues, de principio, queda sin reglamentación la jornada de trabajo. Esta indefinición, y su necesidad de trabajar disminuye su fuerza para reivindicar sus derechos laborales. Si el trabajador no acepta el salario y la forma de pago, no es contratado o es despedido.

El pago es a destajo con base en las tarifas acordadas en cada ingenio. Antes y durante la zafra, se proporcionan los adelantos a los productores para el pago de los diversos trabajos que requiere la siembra y la cosecha. Sin embargo, el precio a que se paga el corte, no quiere decir que sea lo que directamente recibe el cortador por cada tonelada que corta, pues de principio de ese precio se resta el ingreso del contratista y del cabo.

La duración de la jornada es un indicador de las condiciones del trabajo. La mayor parte de los cortadores labora más de 10 horas diarias, los menos 8, y en su caso, serían las mujeres y los niños por su menor resistencia. ¹⁴² De las toneladas cortadas dependen los ingresos, pero la cantidad de toneladas que se pueden cortar depende de la resistencia física y de la habilidad (cuatro toneladas son lo reconocido máximo en promedio, y hasta 8 con

¹⁴¹ Mertens, L. Op. Cit. Pág. 53- 54.

¹⁴² Todas las investigaciones citadas, publicadas en un periodo de más de treinta años, consignan la misma condición laboral.

ayuda de la familia). También influye los días que se labore o no, las condiciones climatológicas, las relaciones con los contratistas que reparten la superficie y la programación del corte.

En los lugares a donde llegan a trabajar y a vivir en la zafra, cuentan con pocos servicios y viven en galeras en donde se hacinan a decenas de trabajadores y sus familias.¹⁴³ En algunos casos hay divisiones o cuartos en donde vive la familia, o es compartido por varios trabajadores, duermen en catres o en literas, la ventilación es mala, con baños y cocinas comunes muchas veces sin agua potable. La convivencia en esas condiciones, sumados los problemas de alcoholismo, crea un ambiente violento entre trabajadores e intrafamiliar, en donde los que llevan la peor parte son las mujeres y los niños.

A los trabajadores se les provee de cierto equipo como los instrumentos de trabajo (machetes, limas), y otros para poder vivir el tiempo en el que están: molino de mano, metate, ollas de barro y de peltre, cucharas, sarapes. No se les da, salvo excepcionalmente ropa para trabajar, el servicio médico es deficiente y sólo durante el tiempo de la zafra, la asistencia de sus hijos a la escuela es irregular.

No es posible generalizar sobre los ingresos de los cortadores en todas las zonas cañeras, pero teniendo como referencia una región que incluye 7 ingenios del sureste en México, una tonelada de caña cortada se pagó en 2013 en \$35.00¹⁴⁴; en la zona de El Naranjo Veracruz, en el Ingenio Tres Valles, en \$44.00 en 2015¹⁴⁵; 35 pesos por tonelada en este mismo año, en Morelos, que en una jornada de 12 hs, cortando de 4 a 5 toneladas se ganaría 175 pesos; excepcional, pues el promedio sería de 35 a 70 pesos por día.¹⁴⁶ En la zona del ingenio Pablo Machado Llosas en la zafra 2018-2019, en abril se pagó en 70 pesos y en mayo en 100, pues los cortadores piden más porque a este mes el peso de la caña es menor y por las difíciles condiciones ambientales. En general, para obtener ingresos superiores al salario

¹⁴³ Takayanagui García, Ernesto. Op. Cit.

¹⁴⁴ García, Marta. “Jornaleros Agrícolas de México y Centroamérica en la Frontera Sur”, <http://www.frecuencialaboral.com/trabajadoresca%C3%B1erosenlamiseria2013.html> (Los ingenios son: Huixtla en Chiapas, Tenosique en Tabasco, San Rafael Tepoxté en Quintana Roo, La Joya, Tres Valles y la Providencia en Veracruz, Adolfo López Mateos en Oaxaca. (consultado 21 agosto de 2015) <http://www.elpinerodelacuena.com.mx> “Cortadores de caña exigen pagos dignos y no de hambre a Felipe Calderón que los visitará mañana”. 16 de mayo de 2011. En este año se consignaba que el pago por tonelada de caña fue de 28 pesos/tonelada en el ingenio Tres Valles, Veracruz.

¹⁴⁵ *Pulso*, Diario de San Luis. <http://pulsoslp.com.mx/2015/05/18/aumentan-el-sueldo-a-cortadores-de-cana/> (consultado 21 de agosto de 2015).

¹⁴⁶ Lemus, J. Jesús. “La crisis amarga del azúcar”. Reporte Índigo, 12 de mayo 2016. <http://www.reporteindigo.com/reportemexico/la-crisis-amarga-del-azucar> (consultado 22 julio 2016).

mínimo se deben de cortar entre 2 y 4 toneladas diarias. Cuando se rebasan las 5 toneladas, el trabajo de la mujer y de algún hijo puede ser la explicación.

También ilustra las condiciones de trabajo y de seguridad, lo referente a accidentes. Para los cortadores estar enfermo implica dejar de laborar y recibir menos ingresos. El elevado número de accidentes refleja las condiciones de trabajo: largas e intensas jornadas bajo condiciones climáticas difíciles. La información sobre accidentes de trabajo es dispersa y poco confiable, pues mientras el IMSS asentó que accidentes de jornaleros y cortadores disminuyeron entre 2000 y 2006, es conocido que un 30 y 40% tiene lesiones durante el corte, y si bien tienen atención médica, es sólo en la zafra. Los accidentes más comunes son cortaduras, lesiones en la piel, en los ojos, picaduras de serpientes. Las enfermedades desarrolladas son las enfermedades del sistema respiratorio, los ojos, la espalda y la piel.

Cuando la contratación la realizan los contratistas éstos recorren estados del país, negocian con representantes que se encargan de reclutarlos y los llevan a la zona de trabajo. En ocasiones, son los funcionarios del ingenio los que se relacionan directamente con esos representantes. El ingenio o las organizaciones de los productores son los que invierten para los gastos del contratista y los del transporte de los trabajadores. Éste, obtiene sus ingresos del número de cortadores que logra llevar y de las toneladas de caña cortadas.

En términos organizativos *los cabos* están sujetos a las decisiones y programación de la zafra, y tienen bajo su responsabilidad estar al frente del corte y de los cortadores. La relación que se establece entre cortadores, productores, contratistas y el ingenio oculta la posición de este grupo en la reproducción del capital. En la actividad del contratista desaparece la contradicción entre los cortadores y el ingenio dado que es aquél quien directamente contrata, controla y dirige, desplazando el conflicto real entre el capital y el trabajador asalariado agrícola.¹⁴⁷

Bajo esta forma de integración económica, social y política, los cortadores quedan desprotegidos al no estar respaldados por un marco jurídico claro, ni por ninguna organización. Esto facilita que su trabajo y el salario que reciben estén desvinculados, puesto que no hay relación de compensación entre la retribución y el esfuerzo y riesgo por el corte, alza y acarreo de la caña. Es innegable su contribución al plusvalor que es apropiado por el capital industrial.

¹⁴⁷ Paré, Luisa, Irma, Juárez e Hilda Salazar. *Caña Brava*, 1987 (a) págs.. 72, 122, 135, 150-152.

Su importancia ha sido notoria cuando han sido atraídos por trabajos en otras regiones, lo que obligó a un sector de productores a invertir en capital constante, -cortadoras, alzadoras y cosechadoras-, a fin de mecanizar el proceso de siembra y cosecha. Prácticas que han tenido un éxito relativo por los límites impuestos por los terrenos, y por el precio y costo de mantenimiento de la maquinaria, que las colocan fuera del alcance de la mayor parte de los productores.

En el corte aproximadamente un 5% son niños menores de 16 años, esto es, unos 3,000 a 3,400 que se incorporan cada zafra. Viajan junto con su familia y junto a un número importante de mujeres, aumentan el ingreso familiar. En los estados del sur es mayor la utilización del trabajo infantil que en los del norte, aun cuando esta contratación ha sido denunciada por organismos internacionales. Las demandas de *trabajo decente* en la industria azucarera, por parte de organismos internacionales como la OIT (Organización Internacional del Trabajo), no han originado una política estatal fuerte en México para otorgar protección a los menores de edad.¹⁴⁸

De 1990 al 2018 por parte del gobierno (SEDESOL) operó el Programa de Apoyo a Trabajadores Jornaleros Agrícolas (PAJA). En general, con aportaciones de los productores, gobiernos estatales y municipales los objetivos fueron el apoyo a la migración de su lugar de origen a los centros de trabajo, censos, atención médica, construcción, ampliación y equipamiento de albergues y, en el caso de las zonas cañeras además de lo anterior, guarderías y un programa educativo en coordinación con la SEP para hijos de cortadores.¹⁴⁹ El programa *Oportunidades* para la población en condiciones de pobreza atendió también a jornaleros,

¹⁴⁸ SEDESOL, *Jornaleros Agrícolas*, UNICEFF, Op. Cit. Pág. 97. En México el “*Plan de Acción para hacer de la Agroindustria de la Caña de Azúcar en México un sector libre de Trabajo Infantil*”, fue firmado el 12 de junio de 2013, para formalmente entrar en operación en todo el país el 12 junio de 2016, y se ha propuesto, eliminar el trabajo infantil en la rama, a más tardar el 12 de junio de 2020. Se pretende cumplir las metas para erradicar el trabajo infantil, de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU. Participaron, la Secretaría del Trabajo, el Director de la Oficina de países de la OIT en México, la CNIAA, CNC, CNPR y el STIASRM. <http://www.cinu.mx/comunicados/2013/06/cero-tolerancia-al-trabajo-al/> (consultado el 3 de septiembre de 2015). Para el caso del trabajo infantil, también ha sido expuesta esta situación en trabajos documentales. Véase: *Los Herederos*. Eugenio Polgsovski, México, 2008. <https://www.youtube.com/watch?v=qkUcplWfXJY>

¹⁴⁹ Este programa operó con un presupuesto en decrecimiento y precarizado en los tres últimos años del gobierno de Enrique Peña Nieto, y con severas dudas acerca del ejercicio de esos recursos. En 2018 quedó bajo la coordinación de la Secretaría del Bienestar, pero desapareció en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) de 2019, y fue incluido en los programas para atención indígena. A la fecha no estaba clara la política para atender a esta población. <https://www.animalpolitico.com/2019/03/gobierno-programa-jornaleros-agricolas/#:~:text=El%20Programa%20de%20Apoyo%20a%20Trabajadores%20Jornaleros%20Agr%C3%A4Dcolas%20estaba%20adscrito,y%20el%20manejo%20de%20albergues.> (consultado el 18/5/2021)

cortadores y transportadores de caña, pero a diferencia del anterior, se focalizó en la población que no era migrante temporal y hasta los 18 años. Este programa también tuvo como objetivo apoyo para los menores que cursaran primero o segundo año de primaria con materiales escolares, uniformes y becas alimenticias.

Oportunidades atendió a población en pobreza extrema y aquí estuvieron los cortadores y sus hijos que se dedicaron a cortar caña, a los que se ayudó con una cuenta de ahorro, becas, políticas de apoyo alimentario, de salud como la de prevención de enfermedades, calidad de alimentación, de decisiones de fecundidad y de género para apoyar con becas a las menores y, apoyos a la mujer de la casa. Sin embargo, estas políticas no atienden a todo el universo de niños trabajadores, son apoyos irregulares y el seguimiento es difícil para lograr los resultados esperados.¹⁵⁰

Se canalizaron también apoyos federales para la atención a productores de menos de tres hectáreas, grupo de donde salen cortadores y jornaleros agrícolas, pero este programa es irregular, sujeto a negociación entre productores e instancias que los autorizan y, además, sugiere poca transparencia en su ejercicio. (Cuadros 23, 24. Anexo).

En general, los programas temporales, los recursos limitados para atender las necesidades de esta población pobre, su fragilidad jurídica en lo laboral, y las prácticas permanentes de agentes u organismos que en los hechos desvalorizan a esta fuerza de trabajo¹⁵¹, revelan su posición en la reproducción de capital. Dadas las condiciones anteriores de esta clase, es posible decir que es difícil que logren una organización independiente y permanente que les diera fuerza política para lograr mejoras económicas y sociales.

¹⁵⁰ SEDESOL, *Jornaleros Agrícolas*, UNICEFF, Op. Cit, págs. 80,86, 110, 116, 117, 120, 146.

¹⁵¹ Se ha denunciado que en el estado de Morelos las organizaciones locales de la CNC y de la CNPR, en acuerdo con el gerente del ingenio Emiliano Zapata en Zacatepec, cobran las cuotas a los productores de caña: “Rehabilitación Caminos”, “Gastos Funerarios”, “Cuotas al IMSS” y “Apoyos a Comités Auxiliares”. En el caso de las cuotas al IMSS, sólo se registró a ese instituto en la zafra 2015, a menos de la mitad de los trabajadores de los productores. Fuente: Lemus, J. Jesús. Op. Cit.

4. Los trabajadores de fábrica.

Los trabajadores estuvieron organizados a nivel nacional desde 1936 bajo las políticas que definieron la formación del sistema político posrevolucionario, al que fortalecieron con su adhesión corporativa, fidelidad política y electoral, al tiempo que se fortalecieron como un gremio que, en compensación, demandó salarios, prestaciones y seguridad laboral superiores a las de muchas empresas manufactureras.

En el 2008 el INEGI reportó un total de 29,566 trabajadores en la elaboración del azúcar que eran parte del sindicato, y otros 6 mil no sindicalizados que formaban parte de los mandos superiores, medios y del personal administrativo, para un aproximado de 36 mil. El 90% de los obreros pertenecen al Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera de la República Mexicana (STIASRM), y el resto son independientes o están afiliados a la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM). Los trabajadores de confianza no están afiliados a ningún sindicato o asociación.

Los trabajadores de fábrica están contratados bajo tres modalidades: un contrato permanente que da derecho a 13 mil obreros a trabajar todo el año; una contratación temporal con la que se labora sólo en zafra y aquí entran otros 13 mil trabajadores, y contratos temporales para suplir a otros trabajadores o para realizar tareas extraordinarias que incluyen a cerca de 4,000. El perfil del trabajador de fábrica se caracteriza por un bajo nivel de escolaridad, una formación basada en la práctica, un promedio de antigüedad de más de 20 años y, por su edad de más de 47 años en promedio.¹⁵²

Las relaciones laborales están reguladas bajo el Contrato Ley de la Industria Azucarera vigente desde 1936, en el que se establecieron los derechos y obligaciones de los trabajadores y de los empresarios. Se revisa cada dos años de forma total, y cada año se hacen ajustes salariales y de prestaciones entre los representantes del Comité Ejecutivo Nacional del Sindicato y de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica (CNIAA). También se establecen los puestos de trabajo, los salarios y la forma de ascenso por escalafón. A partir del Convenio de fines de 2007, el STIASRM acordó con la CNIAA (Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica) la ‘modernización’ de las reglas para la regulación del proceso laboral y de la fuerza de trabajo. Con el *Acuerdo para la Modernización Integral de la Industria Azucarera en su Aspecto Laboral* del 28 de agosto

¹⁵² Al año en que el autor escribió su texto: Merterns, L. *Op.Cit.* p. 18.

del 2007 y con el *Plan Rector de Modernización Integral de la Industria Azucarera* del 28 de noviembre de 2008, se concretó aquel convenio, que en varios aspectos sólo formalizaron procesos que ya estaban en marcha. Entre los objetivos están mayor disciplina laboral, la especialización y la profundización de la flexibilización laboral; esto es, una nueva organización para un nuevo desempeño de la fuerza de trabajo acorde a las necesidades productiva y financiera del capital.¹⁵³

En zafra o reparación se puede llegar a trabajar 40 y 48 horas, pero bajo el Contrato Ley y los acuerdos recientes, se le puede pedir a un trabajador que labore otro turno de forma continua. En la zafra se tienen 3 turnos pues la fábrica funciona las 24 hs. Se trabaja los fines de semana y los días festivos con el pago de compensaciones salariales. El personal de confianza, que en general son los mandos medios y altos, debe estar disponible las 24 horas de todos los días de trabajo a manera de supervisar o resolver las situaciones normales o las imprevistas. En el tiempo de reparación, trabaja el personal sindicalizado en un solo turno y con un día de descanso a la semana, y de forma excepcional el personal temporal que entra a suplir la ausencia de otro. Es en este periodo preferentemente, que una parte del personal puede recibir algún curso de capacitación por parte de la empresa o por parte del sindicato, en el lugar del trabajo o en otro lugar.

Los trabajadores sindicalizados viven con sus familias cerca de la fábrica, en casas que han sido otorgadas en propiedad por los acuerdos de establecidos con la parte patronal, los trabajadores y el gobierno. El personal de confianza vive en lugares separados del resto de los trabajadores, en casas mejor acondicionadas pero que son propiedad de la empresa.

Las condiciones de trabajo en general han sido malas pues durante mucho tiempo los sanitarios, el comedor y los vestuarios han tenido malas condiciones: sucios, mal acondicionados o insalubres. De fines de los noventa a la fecha, se han implementado nuevas normas de seguridad e higiene en la elaboración del azúcar, que han tenido como objetivo mejorar las condiciones laborales. Pero no había sido una práctica generalizada en todos los ingenios,¹⁵⁴ y lo que se había hecho ha sido resultado de la presión ejercida por algunos consumidores industriales que exigieron un producto libre de contaminación, resultado de un proceso de trabajo bajo condiciones mínimas de higiene. De ahí que, en algunas fábricas esto

¹⁵³ El impacto y significado económico de estas reformas laborales lo analizamos en el capítulo XII.

¹⁵⁴ Mertens, L. Op. Cit. Pág- 49-65. Observaciones de 10 años en 15 ingenios. En total en el año 2008 eran 57 ingenios en todo el país.

haya derivado en políticas de *buenas prácticas de manufactura* con mayor orden y limpieza en batey, molinos, baños limpios y alejados del área de envasado, también, en los comedores, pues normalmente los trabajadores comían en su puesto de trabajo y sólo se reservaba un área mal acondicionada para esta función.¹⁵⁵ A partir del *Acuerdo* y del *Plan Rector*, al parecer, derivará en una política de mayor seguridad e higiene.

La ropa de trabajo que es obligación de la empresa aportarla, se hizo con regularidad durante mucho tiempo y a los trabajadores se les otorgaba calzado industrial, mantas, botas en algunas áreas, ropa. Pero esto ha dependido también de la disposición de la empresa, y por periodos se ha suspendido el aprovisionamiento regular, sobre todo en épocas de crisis. Se ha dado el caso en el que no sólo se descuidó este aspecto, sino también el abastecimiento de refacciones para una buena reparación, y fue por los conocimientos, la experiencia, destrezas y disposición de los trabajadores que se hacía el trabajo reparando maquinaria y piezas casi inservibles, para que las zafras se realizaran con los menores contratiempos.

Durante algún tiempo hubo poca disposición del trabajador para usar el equipo de seguridad, como el casco o para utilizar la ropa que se les otorgaba, dándole poca importancia al asunto; lo mismo para mantener limpia su área de trabajo y las áreas comunes como los sanitarios y los lugares para comer. Esto también se refleja en sus lugares de vivienda en donde en las áreas comunes se tiene desorden, poca higiene, basura y contaminación diversa. Estos comportamientos se dan entre el personal de planta como con el eventual.

Hasta hace algunos años, fue una constante la falta de una política del capital y del Estado para garantizar seguridad y bienestar para los trabajadores dentro o fuera de la fábrica, salvo en los casos en que la ley o acuerdos lo establecían, logrados muchas veces bajo presión sindical. Fue poco el interés empresarial para contribuir a resolver los problemas de los trabajadores, como los de tensión individual y gremial creada por un proceso de trabajo con malas condiciones laborales. Tampoco se notó su interés e intervención en los problemas de alcoholismo, para mejorar la vida familiar, la inseguridad, delincuencia, salud, insalubridad y contaminación a los que se enfrentaban fuera del espacio de la fábrica. Ni en ayudar a cumplir intereses o derechos humanos de niños, jóvenes, mujeres, adultos mayores o a resolver problemas diversos con perspectiva de género.

¹⁵⁵ Mertens, L. Op. Cit. Págs 10, 58, 65.

La organización sindical de los trabajadores ha estado estrechamente vinculada a la política laboral y sindical establecida por la CTM, integrada a un sistema político que exigió fidelidad y disciplina. Así, la disidencia o alternativas de organización independientes han sido muy difíciles, lo mismo que la influencia en las políticas económicas y sociales hacia los trabajadores establecidas desde la política económica nacional. Evidentemente, la relación de negociación frente al capital industrial ha estado mediada por las anteriores circunstancias.

La adecuada articulación de las diversas fases de los procesos de producción de caña y de azúcar, son fundamentales para la valorización del capital invertido. De ahí que el capital y otros agentes económicos, estén permanentemente interesados en la adecuada coordinación técnica, y en el mejor desempeño de la labor del trabajador agrícola e industrial. En capítulos más adelante explicaremos cómo se ha dado la relación de estos aspectos bajo la reproducción del capital en la rama.¹⁵⁶

D. La reorganización de la reproducción del capital: 1970/2008.

Las políticas que impulsaron el desarrollo del capitalismo después de la Revolución Mexicana, forman parte del entorno en el que los diversos gobiernos consolidaron la organización de la agroindustria azucarera. Se contó con el compromiso activo del Estado a través de la coordinación, del fomento, del abastecimiento de un producto que se convirtió en parte de la canasta básica, de la intervención directa en el manejo de las unidades agroindustriales y del financiamiento. Los resultados fueron las condiciones que permitieron el crecimiento, la producción de un bien-salario y, la inserción del país en una división internacional del trabajo que permitió el asentamiento de empresas transnacionales consumidoras del azúcar.

Esa forma del crecimiento mostraría sus límites desde mediados de los años sesenta, lo que determinaría nuevos objetivos para el Estado y el capital: parte del análisis en este trabajo se orienta a demostrar la relación entre el periodo de crisis y la recreación de las condiciones de acumulación, bajo procesos de mayor subordinación al capital de la fuerza de trabajo agrícola e industrial. Este cambio se inició desde el Estado a partir de 1970, y se continuaría con una presencia más activa del capital de fines de los ochenta a la fecha.

¹⁵⁶ Son necesarias historias de los empleados de la agroindustria azucarera, que analicen su contribución a la reproducción del capital, sus ingresos, su posición ante las problemáticas de la rama y su forma de vida.

1. La perspectiva de la elección racional.

Una interpretación desde la teoría de la *elección racional* puede conducirnos a conclusiones limitadas, como ya lo hemos destacado desde el capítulo anterior. Desde esta teoría se asume que, si los hombres crean prescripciones para organizar y estructurar sus interacciones, las instituciones sintetizan y conducen aquellas prescripciones socialmente creadas.¹⁵⁷ El entorno institucional, al tiempo que contiene la acción de individuos o grupos, es determinante en las posibilidades y resultados de una acción en función de la cual se toma una decisión.

Por este motivo, se propone que son necesarias instituciones fuertes, así como leyes, derechos de propiedad claros, instituciones judiciales, entre otras, como condiciones que apoyen las expectativas, decisiones y las inversiones. Si nos referimos a instituciones económicas, sus características afectarán la selección de recursos y las inversiones.

Desde nuestra interpretación, es necesario comprender históricamente la organización y el sentido institucional. Pues si bien los comportamientos y prácticas están institucionalmente regulados, esta orientación de sentido ha sido socialmente determinada. En la agroindustria no asistimos a simples decisiones de individuos, clases o grupos que deciden por sí mismos sin tener en cuenta a otros agentes o clases. Se trata de una interacción conflictiva institucionalmente regulada, que a su vez es el resultado de una forma histórica de organización de la reproducción del capital y, en donde no todas las clases tuvieron ni tienen el mismo peso. Las instituciones garantizan la toma de decisiones, pero ni su existencia, mediación y resultado son necesariamente económica o políticamente neutrales, porque su organización y el contexto del que surgen así lo determinan.

Así, son de alcance limitado las conclusiones de que la baja productividad de la rama se debe a la disfuncionalidad formal e informal de sus instituciones y a las malas decisiones de los productores.¹⁵⁸

Si se piensa en el ejido como expresión de la institución tenencia de la tierra, no es posible circunscribir la condición actual, productiva y económica de un alto porcentaje de

¹⁵⁷ Elinor Ostrom, "Understanding Institutional Diversity". En: Elinor Ostrom and others. *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. (Princeton University Press, 2005). Citado por: Scaife, Katherine. *Inadequate Institutions and Inefficient Outcomes in Mexico's Sugar Industry*. Master of Arts in Law and Diplomacy. Thesis Submitted by Katherine Scaife, The Fletcher School, Tufts University, 2010, 84 p. (págs. 30-32). <https://dl.tufts.edu/concern/pdfs/2v23w522z> (consultado agosto 2016),

¹⁵⁸ Scaife, Katherine. *Ibid.* .pág. v, y 29.

ejidatarios, a su decisión de mantenerse produciendo de forma aislada, a no tener disposición para crear economías de escala para favorecer la mecanización, y a no buscar alternativas para ser sujeto de crédito o para invertir y mejorar la calidad de la caña.¹⁵⁹ Asimismo, tampoco podemos acercarnos a una explicación sólo por la forma de organización que significa el ejido.¹⁶⁰ Es necesario tener presente otros aspectos como el de una política que favoreció la fragmentación de la tierra, que abandonó a los medianos y pequeños productores agrícolas y que obstaculizó el acceso al crédito a los colectivos de productores.

De la misma manera, al considerar el papel de las organizaciones tradicionales de los productores agrícolas, si bien, existe una relación muy estrecha entre su liderazgo y el uso de su poder con objetivos privados que obstaculizan la creación de mercados fuertes,¹⁶¹ es necesario explicar también su acción por la relación sistema político-reproducción del capital.

La estructura de precios¹⁶² también ha sido un resultado de la confluencia de políticas que vincularon la producción de un bien-salario, la recuperación de la ganancia y el asentamiento de empresas transnacionales. Esa estructura ha sido resultado de decisiones económicas, sociales y políticas que han tenido efectos diferenciados para las distintas clases.

2. Estado y desarrollo en la agroindustria azucarera.

La intervención del Estado en esta rama fue una constante en las fases de producción y comercialización de la caña y del azúcar. Sin embargo, la condición productiva y social actual refleja los límites de un proyecto que, en general, favoreció más a la industria y a la esfera del consumo que a la agricultura, que impulsó la reproducción ampliada extensiva y de limitada diversificación manufacturera. En la comercialización se tiene presencia del capital nacional y del internacional que se ha fortalecido en la intermediación; en cuanto al consumo industrial, ha sido un espacio para la inversión que ha contado con ventajas como un mercado en crecimiento desde los años sesenta, el manejo casi libre de los precios de sus productos finales que se han posicionado en el consumo de la población. Apoyado en alta tecnificación, se ha logrado colocar en la fase de la cadena que más valor agregado por

¹⁵⁹ *Ibid.* Págs, 21-23, 51-54.

¹⁶⁰ *Ibid.* pág. 35-37.

¹⁶¹ *Ibid.* págs., 42-48.

¹⁶² *Ibid.* págs., 56-60.

hombre genera, (Anexo Cuadro 30) al mismo tiempo que ha tenido la cobertura de una política de contención de los salarios.

En el aspecto social tenemos a una industria muy polarizada. Un porcentaje menor de los productores tuvo buenas condiciones productivas como tierras de riego, mejor ubicación y mayor dotación que le aseguró ingresos superiores al promedio. Pero otro, producto de las políticas de reparto, fue un grupo que, a pesar de ser mayoritario, su condición productiva y social fue de subsistencia. Los de peor condición económica y social fueron y son los jornaleros y los cortadores, las mujeres y sus hijos que realizan su trabajo con todas las desventajas.

En el caso de los trabajadores de fábrica, no todos tienen las mismas prestaciones pues su condición laboral y jurídica cambia si son permanentes, temporales o eventuales. Los primeros tienen garantizados salarios y prestaciones, el resto cuenta con salario y prestaciones mientras están contratados y laborando.

En esta rama la regulación del conflicto social fue fundamental. Las organizaciones de los trabajadores de fábrica y de los productores agrícolas fueron resultado de sus propias demandas y luchas, pero también de una política estatal de conciliación que contribuyó a que fueran institucionalizadas.

a. La organización agroindustrial y las contrarreformas del periodo 1975/2008.

Las reformas a la legislación de la caña y del azúcar de los años setenta, la del artículo 27 del 6 y 28 de enero de 1992, las reformas a la legislación de la caña y el azúcar de los noventa, el Decreto del Ejecutivo de enero de 2005 y la Ley Cañera de este mismo año constituyen el marco jurídico fundamental del proceso de transformación en la reproducción del capital.

En primer lugar, con los productores, si bien de los cincuenta a los setenta habían logrado cierto nivel de protección social, desde mediados de esta década y en lo particular con el Decreto de 1975, se debilitó esa cobertura al eliminarse algunas garantías económico-sociales que se traducían en ingresos, y que habían sido conquistas de los movimientos cañeros. Esto ocurría en un momento en que la actividad estatal en la economía era amplia y se había comprometido con los grupos desfavorecidos. Ya en los noventa, los escasos apoyos que se tenían en la producción de caña casi se habían nulificado, y el énfasis se ponía en la

concertación y la *asociación* entre los productores y el capital, como las formas organizativas que, se afirmaba, derivarían en mayor eficiencia productiva y por ende en mayores ingresos.

En segundo lugar, en los ochenta se modificaron aspectos de la relación mercantil campo y fábrica, entre los que estaban la forma de pago de la caña, y ya en los años noventa para determinarla se estableció una relación más estrecha con su calidad, con los precios en el mercado interno e internacional del azúcar y con la eficiencia de la fábrica. Bajo estas condiciones se debilitaban el precio de la caña y los ingresos de los productores en relación a los ingresos del capital, pero además se les imponía la obligación de convertirse en eficientes. Bajo estas nuevas reglas, de la subordinación estatal de los años setenta, ahora, los productores fueron colocados en mayor incertidumbre y subordinación al capital industrial, quien tendría más control sobre los requerimientos técnico-económicos de producción de la caña, sobre las condiciones de pago y sobre los ingresos; y también, a valerse de sus propios recursos para mejorar su situación productiva y económica.

Finalmente, a partir de las reformas al artículo 27 constitucional de enero de 1992 y a la legislación agraria el 26 de febrero del mismo año, en la rama se pretendió reforzar la seguridad jurídica en la propiedad de la tierra y fomentar la inversión de capital.

En esta investigación trataremos de evaluar si esas nuevas formas económicas y sociales se lograron, hasta qué punto desencadenaron los efectos buscados y, su relación con la acción y los intereses de las distintas las clases.

3. Tensiones y límites de las reformas neoliberales.

El objetivo de la reorganización de la rama, -que sobre todo partir de 1982 implicaba menor compromiso económico y regulación del Estado, mayor subordinación técnica y económica al capital industrial e inversión en el campo-, se enfrentó, de principio, a la fragmentación del campo cañero.

a. La distribución de la tierra en el campo cañero.

En 1988 el 70% de los productores disponía un total de 201, 058 hectáreas con predios de 4 hectáreas como extensión máxima, (Gráfica 2) esto es, el 35% del total cortado. De ese total, 171,416 hectáreas el 85% eran ejidos y el 15% restante propiedad privada, con características productivas generalizadas como bajos rendimientos y un alto porcentaje con

ingresos de subsistencia.¹⁶³ En esta distribución, menos del 2% de los productores tenía la sexta parte de la tierra sembrada con caña, con predios grandes y en propiedad privada. En el otro extremo el 70% tenía el 35% de la superficie con predios reducidos. Las áreas de menor extensión pertenecían a los ejidos y los predios a partir de 8 hectáreas eran propiedad privada.

Con los cambios jurídico-económicos se pretendía modificar esta distribución como una vía de incremento de los rendimientos agrícolas. Analizaremos si este proceso se logró, o en su caso, nos preguntaremos por las formas económicas y sociales con las que el capital se apropió del excedente de la fase agrícola.

b. Crecimiento extensivo, inversión y rentabilidad.

Desde fines de los sesenta se había revelado que la distribución de la tierra no era el único obstáculo para incrementar la ganancia, sino también la forma de crecimiento extensivo. Si bien se habían tenido periodos de inversión de capital a la tierra, y en donde el Estado había sido fundamental, no se podía concluir que el ‘rezago productivo’ se hubiera resuelto.

En los años 1964/74 la superficie fertilizada creció 7% anual, y en proporción al total de la superficie cortada pasó de 43% al 83% del total, mientras que las plantillas representaron el 25% en 1977, procesos respaldados con crédito de las instituciones de gobierno; en mecanización en el lapso 1969/78 se tenía un tractor para 102-112 hectáreas, pero eficiencia fabril en descenso. En los años 1981/87 el crecimiento de la agroindustria tuvo como base al sector agrícola antes que el fabril (Cuadro 19), el aumento en la superficie

¹⁶³ El resto de la distribución es cómo sigue: una superficie de 163,622 hectáreas, el 28% del total cortado, se distribuyó en áreas de entre 4 y 8 hectáreas de las que 82% era propiedad ejidal y 18% pequeña propiedad privada, ambas en manos del 20% de los productores a nivel nacional.

Un total de 126,872 has, 22% del total cortada, eran predios de 8 a 20 hectáreas, de los que 62% eran ejidos y 38% propiedad privada y la tenían en posesión el 9 % de los productores.

En otro rango, 45,405 has., se distribuían en predios de 20 a 50 has., el 8% del total de superficie, y de la que 16% era propiedad ejidal y el 84% propiedad privada. Estaba en manos de sólo el 1.5% de los productores a nivel nacional.

Con predios de más de 50 hectáreas se contaba un total de 36,348, el 6% del total nacional de las que el 20% era de propiedad ejidal y el 80% estaba en manos privadas; sólo el 0.4% de los productores tenía propiedades de estas extensiones, siendo más los propietarios privados que los ejidatarios. (Cuadro 18, Capítulo IX).

sembrada pero limitada mejoría en los rendimientos, estancamiento en el número de tractores, (aunque relativamente se había mejorado un poco respecto del periodo anterior, pues en 1987 se disponía de 1 tractor por cada 90-100 hectáreas), pero mejora en las labores intensivas en mano de obra en siembra y cosecha. Los rendimientos en campo fueron efecto de la irrigación, la fertilización y la mayor superficie sembrada con plantilla, aunque permaneció una elevada proporción de cañas viejas de casi 70% del total sembrado.

El kilometraje en caminos mejoró, aunque en poca intensidad: los pavimentados crecieron 2.8% anual, el revestido 1.4% y el de brecha 1.3% mostrando cierta inversión en vías de comunicación necesarias para el transporte de la caña.

En el caso de la maquinaria agrícola y el equipo de transporte, en la primera hubo estancamiento que implicó bajo crecimiento en tractores y alzadoras y negativo en cortadoras, lo que determinó mayor utilización de fuerza de trabajo asalariada; un proceso similar presentó el equipo de transporte con estancamiento en la utilización de camiones, carretas-tractor, góndolas y carretas-semovientes.¹⁶⁴

De lo anterior, los rubros que mostraron crecimiento no nos llevan a concluir que la situación del campo hubiera mejorado notoriamente, pues, en general, los resultados y las inversiones presentaron, más bien, estancamiento o deterioro;¹⁶⁵ tampoco se puede concluir que los niveles de rentabilidad del capital invertido en la rama fuesen los requeridos o proyectados, como lo demuestra el proceso de salida de capitales, justo en los años 1964/74. Desde este periodo, el capital y el Estado establecerían como proyecto buscar las formas para incrementar la rentabilidad del capital invertido.

Antes de ser privatizadas las fábricas a partir de 1988, la agroindustria continuaba presentando rezagos en la estructura productiva, a pesar de la administración y de las inversiones que el gobierno, propietario de la mayor parte de los ingenios, había realizado desde los años sesenta. Quedaban por despejar, las dudas de si el capital privado y el capital industrial invertirían para mejorar la eficiencia agrícola e industrial, y el papel que tomaría el Estado.

¹⁶⁴ Malpica Aburto, Nahúm. *Sobre la crisis de la agroindustria azucarera mexicana: 1981-1991*. Tesis de Maestro en Sociología, México, UNAM, 1991, FCPYS, 295 p. (págs. 79-84).

¹⁶⁵ Rama Ruth. *Transnacionales, Estado y acumulación agrícola. La caña de azúcar en México*. Tesis Maestría en Economía, FE, UNAM, 1980, 210 p.

c. El capital y la modernización de la unidad agrícola de producción.

Las políticas que modificaron la forma de pago de la caña, sólo confirmaron la posición histórica de los productores en la reproducción del capital.

Desde fines de los sesenta el deterioro en las condiciones productivas y, sobre todo, de los ingresos, se hizo crítico para un alto porcentaje de productores: fueron a la baja por el precio de la caña que no había variado en esa década, por el alza en los costos y por los requerimientos del ingenio para realizar inversiones que mejoraran la calidad del proceso agrícola. Las reformas de los años 1970/75 que impulsaron mayor intervención gubernamental, en varios aspectos quedaron indefinidas e inconclusas como en el caso del crédito; otros, como los logros económicos del movimiento cañero de 1972/73 fueron nulificados en esos mismos años, como así sería a partir del Decreto de 1975 en el sexenio de Luis Echeverría.

Las modificaciones de los noventa tenían como telón de fondo un contexto así, y se entendía que la necesidad del capital industrial de mejorar en la fase agrícola, recaería sobre cada productor. En estos años la intervención del Estado en la agricultura nacional implicó menos inversión de fomento, lo que también se reflejó en la caña. Los productores se encontraron con ingresos en descenso, y con la presión de invertir en sus predios para mejorar o sostener sus ingresos finales. Pero, para la mayoría la capacidad de inversión era limitada o nula. Las políticas de estos años acrecentaron la inseguridad productiva, social y de ingresos.

Sin embargo, en el aspecto político, el mayor control desde 1985 no fue suficiente para contener el cuestionamiento y la movilización contra las políticas gubernamentales anteriores, y en lo particular hacia el Tratado de Libre Comercio de 1994 y sus efectos adversos que, sobre la agroindustria, contribuyeron a romper ese frágil equilibrio entre las diversas clases.

Así, esta organización socio-económica, que comenzó a modificarse desde el mismo periodo de crisis en 1965/74, fue, de principio, el espacio de acción de la estrategia económica desde el inicio de los ochenta, que suponía al gobierno en función de coordinación de futuras relaciones económicas asentadas sobre procesos mercantiles menos regulados. De las diversas clases, se esperaba que asumieran y cumplieran los retos que este nuevo entorno imponía.

d. Clases y conflicto por la distribución del valor del producto.

Sin embargo, algunos objetivos y resultados esperados no se lograron. En primer lugar, porque las reformas implicaron la intervención del Estado. Ésta se mantuvo, creando o sosteniendo un entorno de protección y apoyos para el capital: aun en aquellas áreas en donde enfáticamente se había insistido en su retiro, se conservó, como en la propiedad de ingenios o en las concesiones financieras; además, pese a que desde 1986 se inició la apertura comercial, se mantuvo la protección de la competencia del azúcar del mercado internacional, en particular del mercado libre, se mantuvieron bajo control los salarios de los trabajadores de fábrica, los de los trabajadores del campo y, bajo negociación permanente el precio de la caña de azúcar. Esto es, la función del gobierno, además de una función de regulación de la negociación entre intereses diferentes, se inclinó a mantener y crear condiciones que favorecieran la inversión del capital bajo políticas que cuestionaron el perfil liberal de su proyecto económico.

En segundo lugar, los cambios en las políticas y su inclinación para favorecer a uno u otro grupo se explican también por la resistencia de los diversos agentes económicos que, respondiendo a sus propias necesidades y más allá de los compromisos adquiridos en ese nuevo esquema, propusieron y presionaron para que las disposiciones fueran cambiadas, obligando al gobierno mismo, a adecuar su marco de acción. Hay muestras suficientes de que las clases no respondieron siempre bajo los lineamientos establecidos, ni actuaron en correspondencia con las expectativas de las administraciones gubernamentales, sino que se comportaron protegiendo o privilegiando sus intereses económicos, gremiales y corporativos.

En tercer lugar, el comportamiento de los agentes reveló aspectos nuevos en relación con el gobierno: por las posiciones asumidas, por su mayor o menor capacidad de presión y negociación, y por la dificultad de aquél para mantener a esas fuerzas bajo lineamientos inamovibles. Esto ha sido una situación relativamente nueva, en relación a la época del control corporativo casi absoluto: mayor independencia de estos agentes de las directrices gubernamentales, dando lugar a una relación más flexible y negociada. Por ello, algunas iniciativas gubernamentales más se mostraron reactivas que como expresión de un proyecto estatal claro, coherente y coordinado.

Pero, además, si ese proyecto suponía una acción determinada de los actores, la de los Estados Unidos de Norteamérica estuvo relativamente fuera de lo esperado. Las posiciones de este país en lo que respecta al comercio del azúcar y la fructosa, y que se concretaron en cambios a los acuerdos iniciales del TLC de 1994, modificaron el escenario económico inicial pensado desde México. Los industriales fueron afectados por la entrada de fructosa, y su cuestionamiento a las modificaciones del TLC junto a la movilización de los productores de caña pronto se convirtieron en cuestionamientos a las políticas implementadas hacia la rama azucarera y hacia la agricultura en general.

Un clima de inconformidad creciente desde fines de los ochenta entre los productores agrícolas de diversas ramas, influyó para que sus organizaciones cuestionaran los escasos espacios de diálogo y de acuerdos con el gobierno y sus nexos con el Consejo Agrario Permanente. Su proceso de lucha fue un medio para que esas organizaciones, sus dirigentes y agremiados reconocieran y revaloraran su fuerza como movimientos *autónomos* o como movimientos *independientes*, ahora decididos a enfrentar al gobierno no sólo para exigir reparto, sino una política de apoyo. Este clima político influyó directamente para que el gobierno modificara su relación con los gremios cañeros. Las movilizaciones de productores en 15 estados de la República y en la capital del país en 2000 y 2001 contra los empresarios azucareros y contra el gobierno, fortaleció a la Confederación Nacional Campesina en su papel de representante e interlocutora, a los gremios cañeros y a sus dirigencias. Era innegable que los cambios para la agroindustria azucarera tendrían que hacerse con base en acuerdos, aún si esto implicaba para los gobiernos surgidos del Partido Acción Nacional, que habían criticado las prácticas corporativas del PRI, negociar bajo prácticas similares a las utilizadas en el pasado.

En el caso de la organización de los trabajadores de fábrica, su sólida organización a nivel nacional no fue suficiente para impedir ser afectados. En primer lugar, por el descenso en el personal de fábrica, tendencia que se acentuó en los últimos veinte años. En segundo lugar, porque las modificaciones al Contrato Colectivo del Trabajo implicaron mayor subordinación a las necesidades del capital. Finalmente, porque desde su disciplina corporativa y su menor capacidad negociadora ante gobiernos decididos a apoyar las políticas empresariales, se limitaron a tratar de contener los efectos negativos de los procesos anteriores.

Los cambios en la forma de pago de la caña no revelaron una transformación radical de lo que desde los años treinta se había hecho; pero sí se implementaron modalidades de pago y producción de materia prima que presionaron a los productores para que se realizaran inversiones, si querían mayor ingreso final. En un contexto de pequeños productores con escasa o nula capacidad para hacerlo y de abandono institucional, mejorar las condiciones de producción y los ingresos ha permanecido más como un proyecto que como una realidad; y lo mismo ha ocurrido con los proyectos de asociación para producir caña o algún subproducto, pues estas prácticas no se han generalizado, y si han tenido éxito ha sido sólo en algunos casos.¹⁶⁶

En conjunto, las reformas desde fines de los ochenta, por un lado, entraron en contradicción con la trayectoria histórica de regulación estatal amplia y variada, y con un entramado institucional de apoyo y protección que impedía que los problemas de un área se generalizaran. Por otro, con el perfil neoliberal del proyecto económico nacional, pues recrearon el entorno de protección.

La conflictividad social desencadenada se explica porque esas políticas contribuyeron a la modificación de ciertos aspectos de la organización económico-social que, o perjudicaron a algún grupo o lo pusieron abruptamente ante nuevos problemas; pero también, porque existe un conflicto de fondo: la disputa por la distribución del valor del producto entre las clases. Cómo se dio ese conflicto y cuáles sus resultados son parte de los objetivos de esta investigación.

¹⁶⁶ Singelmann, Peter. "Market liberalization, privatization and new rules of articulation. Mexico's cane growers and sugar industry". En: *Alianzas Productivas para la Seguridad Alimentaria y el Desarrollo Rural*. Santiago, Chile: Food and Agriculture Organization (<http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/alianzas/casos.htm>), 2002). (Consultado 2010).

CAPÍTULO III

EL ESTADO Y LA SUBSUNCIÓN INDIRECTA REAL DEL TRABAJO AL CAPITAL: 1920-1948.

A principios del siglo XX el desarrollo de la agroindustria azucarera se caracterizó por la inestabilidad económica y social. La intervención del Estado fue fundamental en la reorganización de la reproducción del capital.

A. La reorganización del Estado y la economía: 1910-1934.

La recuperación del crecimiento y la estabilidad social y política fueron tareas inmediatas que asumió el Estado surgido de la Revolución de 1910/17.

La reforma hacendaria y las políticas de fomento económico contribuyeron a que en la década de los años veinte el producto interno bruto creciera más de 4% anual, sostenido por las ramas de energía eléctrica, la minería y la construcción. El sector manufacturero lo hizo 5% anual, y destacaron las industrias del cemento, acero, textil y la reconstrucción de los ferrocarriles, mientras que la agricultura tuvo un mejor desempeño que años atrás creciendo 6.2% anual.

Las actividades primarias fueron importantes en ese crecimiento, pues aparte de que el 68% de la población se dedicaba a la agricultura, la producción del sector agropecuario representaba el 25.7% del PIB mientras que la manufacturera el 15.1. Esta, estaba compuesta por 83% de bienes de consumo, de los que 37% eran alimentos, bebidas y tabaco, textiles 24% y, calzado y prendas de vestir 8%.

La crisis mundial de 1929/33 frenó áreas clave de la manufactura como la minería, petróleo, cerveza, textiles, algodón, cemento; disminuyeron las exportaciones, la entrada de divisas y la capacidad importadora del país. En este contexto, también los ingresos fiscales bajaron y por ende el gasto público. En lo social, los efectos fueron inmediatos, pues aumentó el desempleo y disminuyeron los ingresos de trabajadores urbanos y rurales.¹⁶⁷ La agricultura también entró en proceso de crisis en donde influyeron las sequías de 1920-30, las inundaciones de 1932, tres años de guerra cristera y sus efectos en estados clave en la producción de granos básicos, sumados a los efectos de la Revolución y el reparto sobre la

¹⁶⁷ Tello, Carlos. *Estado y Desarrollo Económico: 1920-2006*. México, UNAM, FE, 2008, 776 p.

hacienda cerealera que la pusieron en crisis. Todo esto provocó la caída de la producción de granos básicos entre ellos maíz y frijol. ¹⁶⁸

La crisis mostró la dependencia de la economía nacional respecto de la internacional y a su vez la dificultad del gobierno para atenuar los efectos provocados, pero se convirtió, también, en un entorno que le dio fuerza a la rectoría del Estado en la economía. A partir de los años 1933/34 la intervención estatal fue fundamental para crear condiciones de inversión y garantías de inversión al capital privado, así como para la utilización del gasto público para el desarrollo económico. ¹⁶⁹

La inversión pública aumentó 11% anual y se privilegió el fomento económico y el desarrollo social, en comparación con los gastos administrativos y militares que disminuyeron. ¹⁷⁰ Esta política tuvo resultados positivos después de 1934 cuando la economía inició su recuperación, presentando la agricultura y la industria un mejor desempeño que la economía a nivel nacional. También, en los años 1934/40 mejoró el ingreso para los trabajadores del campo y de la ciudad y se estabilizaron los precios internos. En el caso de los jornaleros rurales había caído su capacidad adquisitiva en 20% en los años 1927-33. ¹⁷¹

En lo social, el *movimiento campesino* a partir de 1910, tuvo como una de sus demandas fundamentales la distribución de la tierra como un medio de justicia. No podía ser de otra manera, pues el campesino -el peón acasillado, las comunidades indígenas, el arrendatario, el aparcerero, los trabajadores ‘libres’ del norte-, en el porfiriato había sido incorporado al capitalismo por la vía de la expropiación de la tierra, el acasillamiento o el enganche forzoso, bajo un perfil de acumulación que intensificó su explotación al mismo tiempo que lo constituyó como la nueva clase explotada rural ¹⁷².

Para el movimiento campesino la Revolución de 1910 inauguró la lucha rural del siglo XX en clave *revolucionaria* y no restauradora que, junto a la alternativa agraria radical nacida en Morelos, arrancan a la revolución burguesa reconocimiento y espacio institucional en el artículo 27 de la Constitución de 1917. Sin embargo, el cambio radical en la estructura de la

¹⁶⁸ Bartra, Armando. *Los nuevos herederos de Zapata. Un siglo en la resistencia 1918-2018*. México, FCE, 2019, 360 p. (págs.. 89-90)

¹⁶⁹ Tello, Carlos, Op. Cit. P. 170, Pipitone, Ugo. *La salida del atraso. Un estudio histórico comparativo*. México, FCE, 1995, 493 p. (p. 403).

¹⁷⁰ Tello, Carlos, Op. Cit. Págs. 171 y 224.

¹⁷¹ Bartra, Armando, Op. Cit., Pág. 90

¹⁷² Bartra, Armando, Op. Cit. (págs., 24-31.

propiedad agrícola no era el proyecto de Álvaro Obregón ni de Plutarco Elías Calles. Para el grupo de Sonora la reforma agraria era un medio de pacificación política. La inclusión institucional de las demandas campesinas, aún como resultado de una correlación de fuerzas que les permitió reconocimiento económico y político, significó también la *institucionalización* del agrarismo en la revolución hecha gobierno. Esto no implicó la desaparición del movimiento campesino, sino que éste asumía dentro de los canales institucionales una nueva forma de lucha por la tierra, ni tampoco con el reparto de tierra a esos momentos el fin del reparto agrario, como lo pretendió el gobierno de Calles, contraviniendo la Constitución de 1917 y el pacto de 1920.¹⁷³

B. Reproducción del capital, crisis y Estado en la agroindustria azucarera: 1920-1934.

Bajo el agrarismo coyuntural de Carranza, en el agrarismo institucionalizado en 1917 y, en los gobiernos de Obregón y Calles la política agraria dejó casi inalterada la *estructura económica* en el campo y se orientó al restablecimiento de su funcionamiento,¹⁷⁴ con un reparto de tierra limitado, selectivo y como medio de control político,

Sin embargo, con todo y que la Revolución Mexicana puede entenderse como una transformación en donde participaron clases y grupos sociales de distinto origen, el reparto es una conquista del movimiento campesino, del agrarismo radical y de su expresión en la *revolución campesina* dirigida por Emiliano Zapata con su reparto *de facto* y el Plan de Ayala como proyecto.

Dada esa correlación de fuerzas el Estado *bonapartista* de Obregón dio salida a la presión del agrarismo con su *institucionalización*, lo que también reforzó la legitimidad del Estado como regulador de la tenencia de la tierra y de la lucha de clases rural. La expresión político-organizativa de este agrarismo serán las organizaciones campesinas oficialistas. Pero el agrarismo radical continuó en pie con su insistencia en su demanda de reparto agrario para *todos* los campesinos, con organizaciones más menos independientes del gobierno. La tercera vertiente del movimiento campesino es la *antiagrarista*, como rechazo al agrarismo

¹⁷³ Bartra, Armando. Op. Cit. Págs. 26-28, 47-50.

¹⁷⁴ Bartra, Armando. Op. Cit. Pág. 30

institucional de política excluyente de reparto y que afectaba más a pequeños y medianos propietarios.¹⁷⁵

1. Crecimiento, crisis y Estado: 1926-1934.

El compromiso del Estado posrevolucionario para el desarrollo, en la agroindustria azucarera se caracterizó por, a) una intervención orientada a resolver problemáticas coyunturales, b) la dificultad para crear y coordinar un proyecto de largo plazo en base a una nueva forma de acumulación del capital, c) la contradicción entre la protección al latifundio y la legitimidad del Estado como mediador entre el campesino y la tierra y, d) la regulación del conflicto entre clases y fracciones de clase.

En estos años la producción de caña y azúcar se desarrolló bajo una organización agroindustrial que conservó características del Porfiriato, en una situación de inestabilidad y crisis en el país y en la rama, pero en lo particular, la *inafectabilidad* al latifundio cañero prolongó el sistema de privilegio¹⁷⁶ con el que se apoyó la acumulación de capital del periodo anterior. El reparto masivo de tierras en la administración de Lázaro Cárdenas a partir de 1934, fue una salida bajo presión a una demanda social postergada desde 1910, que significó romper con una de las bases de la estructura de propiedad y producción vigentes.

Desde inicios de los años veinte, en la legislación agraria, las agroindustrias y el latifundio cañero quedaron excluidos del reparto al quedar establecido que las fábricas y obras artificiales no eran sujeto de dotación a los pueblos.¹⁷⁷ Esta condición de excepción fue ratificada en 1922 en el Reglamento Agrario, al establecer la inafectabilidad en las propiedades que fueran una unidad agrícola-industrial.¹⁷⁸ Durante el gobierno de Plutarco

¹⁷⁵ Bartra, Armando, Op. Cit. págs.42-43, 50.

¹⁷⁶ Córdova, Arnaldo. *La ideología de la Revolución Mexicana. La formación del nuevo régimen*. México, Ed. Era, 1985, 508 p. (Pag. 17-18).

¹⁷⁷ Ley de Ejidos, cap. II, art. 14. 28/XII/1920.

¹⁷⁸ Reglamento Agrario 10/IV/1922, fracc. IV, art. 14). La excepción fue el estado de Morelos y la región de Izúcar de Matamoros en el sur de Puebla. En Morelos por la alianza entre el obregonismo y el zapatismo se repartieron las haciendas productoras de caña. Por la destrucción de los ingenios, fue hasta 1938 que se reinició la producción de azúcar –aparte de la producción de pequeños ingenios que funcionaron desde los años veinte– pero ahora organizada en cooperativa de obreros y productores del ingenio Emiliano Zapata, en Zacatepec. Crespo, Horacio, “La Industria Azucarera Mexicana: 1920-1940. Estado y empresarios frente a la crisis. La cartelización del sector.” En: *Revista Secuencia. Revista americana de Ciencias Sociales*. México, Instituto Mora, mayo-agosto de 1987, págs. 70-110. (pág. 73, 89.). Sin embargo, la política de Calles se orientó, en general, en el sentido contrario, al promover la creación de un sector de productores agrícolas con propiedad privada y al otorgar seguridad a los empresarios del azúcar. Fuente: Crespo, Horacio. *Ibid.* Pág. 104.

Elías Calles en la Ley de Dotaciones y Restituciones de Tierras y Aguas ¹⁷⁹ se incluyó al latifundio en el reparto de tierras; pero en este caso, esta Ley quedó en la ambigüedad, pues en los artículos 118 al 120, no se especificó que las tierras sembradas con caña quedaran ‘exceptuadas de la afectación dotatoria’, como sí se hizo para las tierras dedicadas a sembrar café, cacao, hule, vainilla o alfalfa. Este vacío fue corregido tres meses después en su reforma del 23 de abril de 1927,¹⁸⁰ lo que sugiere la influencia y presión de las fuerzas antiagrarias y de los grandes propietarios. En el artículo 34 quedó claro que estaban excluidos los bosques artificiales, y las tierras con café, cacao, hule, vainilla, plátano, alfalfa y caña de azúcar, “y demás cultivos perennes o de vida cíclica superior a los dos años...”.¹⁸¹

La agroindustria siguió funcionando como una unidad bajo un mando, amplia dotación de tierras bajo cultivo extensivo y, con reserva de fuerza de trabajo. La integración de ésta al proceso de trabajo se realizaba bajo formas capitalistas, -relación capital-trabajo asalariado-, y con formas precapitalistas, como la sujeción por endeudamiento y sometimiento.

A nivel del mercado, la rama se desarrolló en los años veinte e inicios de los treinta, con recurrentes crisis como consecuencia del desajuste producción-consumo, con sus efectos de escasez, sobreproducción y fluctuaciones en los precios del azúcar.¹⁸² Contexto que, además de limitar las ganancias de los empresarios, tuvo efectos negativos sobre la producción al dificultarse el crédito para el campo, el pago de salarios y, acentuar el conflicto entre las diversas clases.¹⁸³

Las dificultades en las esferas de la producción y la circulación fueron determinantes en la modificación de la importancia de las regiones productoras y en la concentración de la producción: desde 1913 en el desplazamiento de Morelos por Veracruz como primer

¹⁷⁹ Calles Plutarco Elías. *Ley de Dotaciones y Restituciones de Tierras y Aguas, Reglamentaria del artículo 27 de la Constitución*. Decreto del 4 de enero de 1927. DOF 6 de enero de 1927. <http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1164> (Consultado del 23 de julio de 2016).

¹⁸⁰ Calles Plutarco Elías. *Ley que reforma la de Dotaciones y Restituciones de Tierras y Aguas, Reglamentaria del artículo 27 de la Constitución*. Del 23 de abril de 1927. DOF 27 de abril de 1927. <http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1164> (Consultado del 23 de julio de 2016).

¹⁸¹ *Ibid.* Artículo 34.

¹⁸² Sáenz, Aarón. “La industria azucarera nacional”. En: Ramírez, José, Ch., *El azúcar en México*. México, s.e., 1946, 337 p. (p. 243-269)

¹⁸³ Blumenkron, Julio. “Problemas actuales de la Industria Azucarera en México”. En: Ramírez, José Ch. Op. Cit. p. 283. Martínez, Juana. *Apuntes sobre la industria azucarera y la organización de sus trabajadores en Veracruz en los años 20's*, México, Universidad Veracruzana, Centro de Investigaciones Históricas, 1981, p. 17.

productor, (en el caso de Morelos, parte de la infraestructura para la producción de caña y azúcar fue destruida), y en el incremento en la producción de Jalisco, Sinaloa y Tamaulipas en los años 1924/34, lo que también contribuyó a desplazar a la zona centro; cinco estados produjeron en los años 1935/40 el 86.4% del total: Veracruz, Morelos, Puebla, Sinaloa y Tamaulipas, situación que no había variado desde 1913. Por ingenios, la producción se concentró desde 1922 en algunos con capacidad superior a 10 mil toneladas: Los Mochis y el Dorado en Sinaloa, San Cristóbal y el Potrero en Veracruz, Atencingo en Puebla y el Mante en Tamaulipas que aportaron el 23% y en 1934 el 55.7%.¹⁸⁴

Este proceso de relocalización de la producción entre regiones e ingenios, de 1910/1911 a mediados de los años treinta, tuvo como uno de sus efectos la eliminación de grupos de empresarios vinculados al porfirismo, y el surgimiento de un nuevo empresario azucarero, cuya importancia crecería en el siglo XX por la magnitud de sus inversiones y ganancias, por la diversificación de sus inversiones hacia el sector bancario y financiero y, por su creciente influencia económica y política.¹⁸⁵ En la década de los treinta, la relación empresarios-Estado facilitaría una salida concertada a la crisis, pues permitió llegar a acuerdos en relativamente poco tiempo, entre un número pequeño de empresarios, los más importantes, con el gobierno.¹⁸⁶

Los años 1926-1946 representan un periodo de crecimiento que se abre paso a través de crisis cíclicas y reacomodos en el peso entre regiones e ingenios.

¹⁸⁴ Crespo, Horacio. *Ibid.* Págs, 71-75.

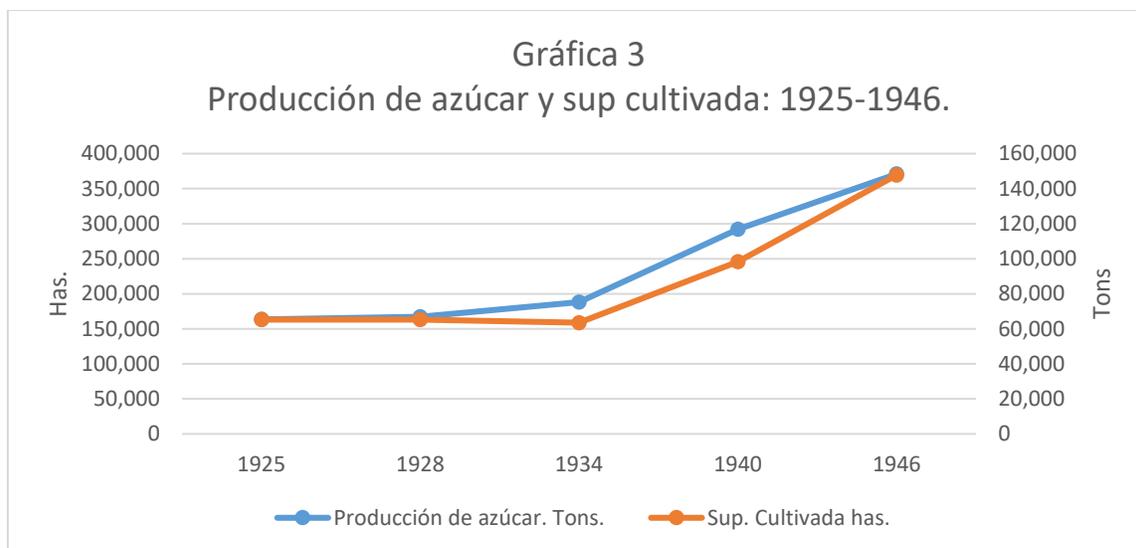
¹⁸⁵ *Ibid.*, págs., 73-77.

¹⁸⁶ Crespo, H. Véase: “Estado y empresarios frente a la crisis de la agroindustria azucarera mexicana en la década de 1930” [http://digital.csic.es/bitstream/10261/83038/8/07%20Mexico%20\(Horacio%20Crespo\).pdf](http://digital.csic.es/bitstream/10261/83038/8/07%20Mexico%20(Horacio%20Crespo).pdf) (Consultado mayo 2011).

Cuadro 1							
Producción y productividad en la agroindustria azucarera: 1926-1946							
	Tons.Azúcar	Consumo	Sup cult has.	Tons caña/ha	% en fábrica (a)	Caña Molida Mill. tons.	
1926	153,780 (b)	129,800(a)	65,251(c)	45.1	8.7	1.91	
1934	188,245	221,650	63,491	43.0	9.7	1.94	
1946	370,872	445,623	147,759	48.6	8.9	4.2	
Tasa de incremento total							
1926-34	22.4	70.8	-2.7	-4.6		1.6	
1934-46	97.0	101.0	132.7	13.0		116.5	
1926-46	141.2	243.3	126.4	7.8		120.0	
Tasa media de crecimiento anual (tmca)							
1926-34	2.6	6.9	-0.3	-0.6		0.2	
1934-46	5.8	6.0	7.3	1.0		6.6	
1926-46	4.5	6.4	4.2	0.4		4.0	
a) % de azúcar por tonelada de caña molida. b) El dato es de 1923. La tmca es 1923-1934 y 1923-1946. c) dato de 1925. Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.							

Ante un mercado en expansión, la producción de azúcar aumentó 4.5% anual, sostenida por el crecimiento del área cultivada, una ligera mejora en el incremento de los rendimientos agrícolas después de 1934 y, por el rendimiento en fábrica que se mantuvo en promedio en 9.2% (cuadro 1), aunque disminuyó tendencialmente después de 1940.

Es posible distinguir dos etapas, 1926-1934 y 1934-1946. En la primera, el aspecto agrícola se caracterizó por el *retroceso* en la superficie cultivada y en los rendimientos por hectárea. En el industrial, por un crecimiento lento de la producción del dulce que, dada la situación agrícola, se *explica por la mayor eficiencia en fábrica*. (Cuadros 1 y 2, gráficas 3 y 4).

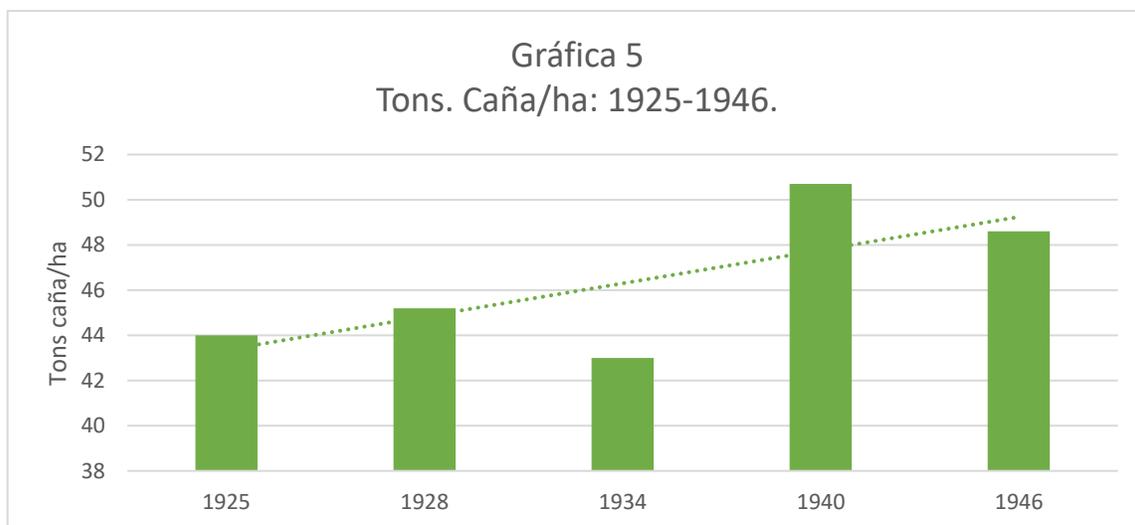
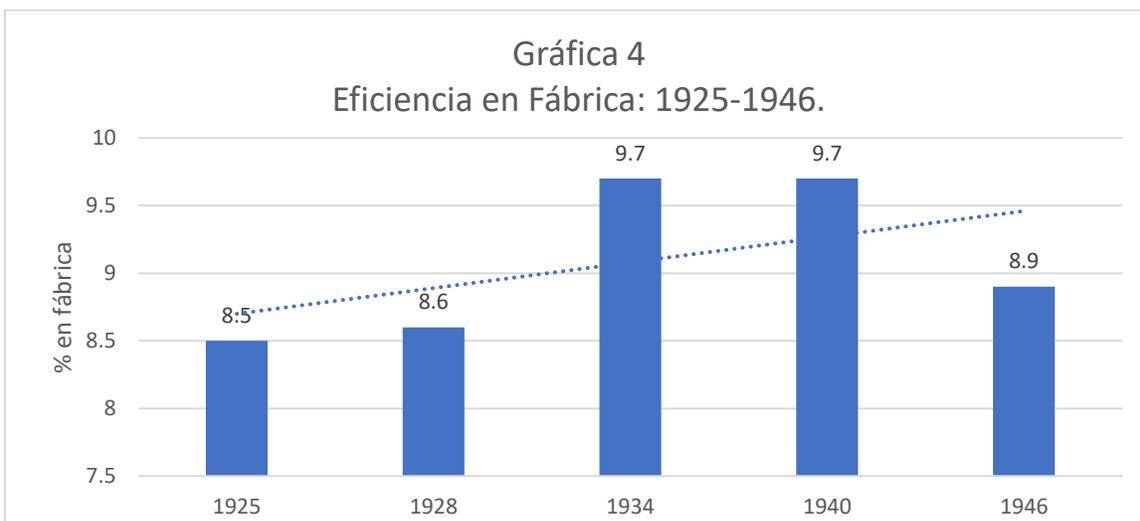


La mejor condición en fábrica fue impulsada a partir de 1918/19 por nuevos empresarios surgidos del reacomodo regional y de la concentración de la producción, en base a nuevas inversiones, apertura de tierras, resolución de problemas del periodo anterior como el agotamiento de los suelos y más recursos financieros.¹⁸⁷ El nivel más alto del rendimiento en fábrica se tuvo en 1933/34, resultado de condiciones que permitieron modernización fabril y en infraestructura en *ciertas regiones, estados e ingenios*, de fin del siglo XIX a principios del XX. La creación de infraestructura hidráulica y el financiamiento fueron tareas asumidas por el Estado. Las dificultades de los años veinte y treinta estuvieron circunscritas por un mercado interno limitado por la competencia con el piloncillo y por crisis recurrentes y, hacia el exterior, por la dificultad para exportar con ganancias.

A partir de 1934 el crecimiento se intensificó, resultado del impulso de inversiones de capital anteriores a este año, y sus efectos positivos en los rendimientos agrícolas y fabriles. (gráficas 4 y 5). También, por las ventajas económicas y sociales a que dieron lugar, 1) la separación del capital y la propiedad de la tierra; 2) la intervención del Estado en la reorganización de la rama, que complementó la primera, con nuevas políticas que sostendrían la reproducción ampliada del capital de los decenios posteriores. El resultado general de las dos medidas anteriores fue que, junto a las nuevas disposiciones y el apoyo a la inversión, -

¹⁸⁷ Santibáñez, Juan José “Competencia, conflicto e integración en el sector azucarero mexicano: 1924-1938”. En: Crespo, Horacio, *El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales*. México, Senado de la República, LIX Legislatura, 2006. BIM (pág. 543).

explicadas más adelante-, se asistió al inicio de la modificación de las condiciones de la acumulación del capital en la agricultura cañera. De ahora en adelante se consolidaría un proceso clave de apropiación del plustrabajo de la fuerza de trabajo agrícola: la subsunción real del trabajo al capital.



Cuadro 2								
Producción, productividad y exportaciones en la agroindustria azucarera: 1925-1946.								
	Producción de azúcar. tons.	Sup. Cultivada has.	Tons. Caña/ha	% en fábrica	Caña Molida mill. Tons	Export. tons.	Import. tons.	Excedentes tons.
1925	163,420	65,251	44.0	8.5	1.91	7,346	406	
1928	167,240	65,229	45.2	8.6	1.94	16	421	
1934	188,245	63,491	43.0	9.7	1.94	51	10,216	5,352
1940	292,195	98,346	50.7	9.7	3.0	28	20	15,369
1946	370,872	147,759	48.6	8.9	4.16	2	111,199	92,656
Tasa media de crecimiento anual (tmca)								
1925/46	4.0	4.0	0.4		3.8	-32.6	31	
1925/28	0.8	-0.01	0.9		0.5	-87.0	1.2	
1928/34	2.0	-0.4	-0.8		0.0	21.3	70.3	
1934/40	7.6	7.6	2.8		7.7	-9.5	-65.0	19.3
1940/46	4.1	7.0	-0.7		5.6	-35.6	322.1	35.0
Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.								

El inicio del reparto de tierras del latifundio cañero divide en dos subperiodos el desarrollo de la rama, evaluado de 1926 a 1946: el primero, tomó forma por las condiciones que se fueron gestando desde fines del siglo XIX y, por las características propias de la agroindustria en estos años; en el segundo, con la separación de la propiedad de la tierra del capital y un grupo de políticas tomadas por el capital y el Estado que se implementarán entre 1934 y 1948, -esto es, el reparto agrario no fue el aspecto único ni determinante-, se formalizará una nueva senda de la acumulación para la reproducción del capital agroindustrial azucarero.

El desenvolvimiento de los años 1920-1934 fue expresión de una interrelación de aspectos económicos, sociales y políticos en las diferentes regiones. En todos los complejos azucareros se mantuvo la integración vertical de agricultura e industria heredada del Porfiriato, aunque en el norte se resolvieron de manera más rápida las limitaciones productivas encontradas.

En el caso del ingenio Los Mochis, su dueño el norteamericano Benjamin Francis Johnston, llegó en 1890 a Valle Fuerte, Sinaloa y se *apropió* de grandes extensiones de tierra. Esto le permitió aumentar la producción de su ingenio, que comenzó a construirse en 1901

en asociación con Zacarías Ochoa, dueño de la hacienda productora de piloncillo El Águila. Al poco tiempo, ésta pasó a manos de Johnston pues Ochoa no pudo cumplir el contrato de abastecimiento. Se apropió de tierras también, al adquirir acciones en los Estados Unidos de la empresa *Kansas Sinaloa Investments Co.*, respaldadas con tierras propiedad de los ‘colonos socialistas’ de los Mochis que, ante una crisis, no tuvieron más que ceder esos títulos y enfrentar el despojo de sus tierras antes de 1905. En este año se unificaron las tres compañías del empresario norteamericano: la *Compañía Azucarera El Águila*, la *Compañía Destiladora La Victoria* y, la *Sinaloa Sugar Company*, en la *United Sugar Co.*¹⁸⁸ En 1916 el empresario se había apropiado, además, de tierras de otros empresarios, aprovechó los precios al alza del azúcar en el mercado interno y en el exterior lo que lo convirtió en el capitalista más fuerte de la región.¹⁸⁹ En el caso de la producción de azúcar, la importancia de su inversión se debió a su tecnificación acelerada con mejor maquinaria industrial, y a los más altos rendimientos en campo en el país, lo que en siete años colocó a los Mochis en 1930/31 aportando el 25.2% de la producción nacional.¹⁹⁰ Es necesario tener presente que el *movimiento de jornaleros por el reparto* en el Valle Fuerte de los Mochis, Sinaloa, en los años treinta, *fue antecedente* importante del reparto de tierras.¹⁹¹

En el ingenio El Dorado, en Sinaloa, el capital invertido tiene dos orígenes distintos. El de Antonio de la Vega, propietario de la fábrica de hilados y tejidos El Coloso, a mediados del siglo XIX, en 1866 invirtió en una fábrica de piloncillo que su padre fundó en 1824 para convertirla en el ingenio La Aurora, en Culiacán; también, el proveniente de Joaquín Redo y Balmaceda, yerno de Antonio de la Vega, que en 1900 inició la construcción de El Dorado con maquinaria de un ingenio desmantelado en Florida. La sociedad Redo y Cía., se constituyó en 1902, y ahí participaron Don Joaquín, y sus hijos Joaquín, Diego y Alejandro Redo y de la Vega; el ingenio comenzó en 1903. Pese a los problemas derivados de la Revolución, el ingenio siguió operando por medio de la madre y hermanos de Diego Redo, que fiel a Porfirio Díaz, y desde la gubernatura de Sinaloa se resistió a las fuerzas

¹⁸⁸ Crespo, Horacio, “La Industria Azucarera Mexicana: 1920-1940. Estado y empresarios frente a la crisis. La cartelización del sector.” En: *Revista Secuencia. Revista americana de Ciencias Sociales*. México, Instituto Mora, mayo-agosto de 1987, págs. 70-110., (P. 85). De este autor véase también otro ensayo abajo referenciado).

¹⁸⁹ Crespo, H. *Ibid.* P. 85-86.

¹⁹⁰ Santibañez, Juan José. Op. Cit. Pág. 551-553. Este autor afirma que en 1924 la inversión en capital fijo fue de 3.4 millones y 1.1 millones en trabajo.

¹⁹¹ Barta, Armando. Op. Cit. Pág. 92

revolucionarias. Al exilio de Díaz, Redo se tuvo que ir a Europa de 1911 a 1923, en donde estudió y practicó la técnica azucarera.

La renovación de la planta fabril fue base de la expansión de la producción. En 1917 se modernizó el sistema de la molienda que se amplió en 1924, se invirtió en una planta alcoholera y se perfeccionó la elaboración del azúcar. En 1936 la caña se transportó también por ferrocarril, y en 1939 se utilizó petróleo en lugar de leña. *Esta década se caracterizó en lo político-social por el conflicto laboral*, pues se tuvo huelga en 1935, conflictos en 1936 y 1937 y, en 1941 una gran huelga.

El campo cañero de los Redo se encontraba dentro del predio El Huejote, de 6,405 has, que creció por cesiones del gobierno de Porfirio Díaz y adjudicaciones de terrenos comunales, llegando a 29,000 has. Por compras de derechos sobre tierras a la *Old Colony Trust Co.* de Boston, aunque no todas fueron incorporadas a la producción de caña, la familia llegó a sumar 52 mil hectáreas a principios de los años treinta. Desde 1923 la familia Redo *resistió las presiones de reparto gracias a sus influencias*: en ese año, por parte de los trabajadores del campo de La Aurora, que siguió moliendo hasta 1948; de los campesinos de Navito, cerca de El Dorado; en 1929 de pobladores de El Higueral, reparto concedido en 1930 por el gobernador y confirmado por el presidente de la República en 1931, pero entregado hasta 1939. Con Cárdenas el reparto se hizo una realidad, y a inicios de 1938 se entregaron 8,600 has (2,600 de riego), y el 22 de marzo de 1938 se expropió todo el campo cañero. En diciembre de 1967 se entregaron al gobierno de Díaz Ordaz 10,003 has, la última parte del latifundio creado un siglo antes, previamente invadidas con aprobación del gobernador de Sinaloa Sánchez Celis. El ingenio El Dorado pasó a propiedad del gobierno federal en noviembre de 1971.¹⁹² Así, a pesar de las resistencias diversas por parte de los terratenientes y de la presión del movimiento agrarista por la tierra, los gobiernos en turno no tuvieron más que ceder al reparto.

Tamaulipas, surgió como productora de caña y de piloncillo en 1900. Fue asentamiento de haciendas en donde las familias del General Calles y de Aarón Sáenz eran propietarias,¹⁹³ y contaban con influencia política. Lo que explica que esta zona fuera favorecida por inversión federal en infraestructura hidráulica, presa y canales de riego, que

¹⁹² Crespo, Horacio. *Ibid.* págs. 83-85

¹⁹³ *Ibid.* p. 92-98 (p. 95).

concluidas en 1929 con un costo de 4.9 millones, irrigaron 8,500 has. Y aunque este manejo de los recursos públicos fue cuestionado en su momento, mostró la abierta alianza del poder económico y político, facilitó la transformación de esta fracción de hacendados en empresarios industriales¹⁹⁴ y, la importancia del Estado en la creación de condiciones para incrementar para favorecer la reproducción del capital. La ampliación del ingenio y su mejor posición en el entorno nacional, también se basaron en el ‘desmonte de terrenos sin propietarios’, -lo que evitó aumentar el monto de esas primeras inversiones, si las tierras se hubiesen comprado-, en la modernización tecnológica, en la contratación de nuevo personal administrativo y en la integración en una red para el abastecimiento industrial con compañías norteamericanas.¹⁹⁵ La Compañía Azucarera de El Mante fue expropiada el 20 de febrero de 1939 en cuanto a la maquinaria y al terreno, pero ya desde 1937 se habían expropiado las tierras de riego y se repartieron en parcelas ejidales, lo que afectó a los accionistas y al propio Calles. En este año el Sindicato Gremial de Campesinos de la Región del Mante hizo una huelga para demandar pago de salarios en base a los tabuladores nacionales, días de descanso, salario por día de descanso, pago de horas extra y vacaciones; asimismo se exigían mejores condiciones de trabajo y de vida para los peones acasillados, servicios educativos para los hijos, servicios de salud y la libertad de vinculación al Sindicato Gremial de Campesinos de la Región del Mante. Los constantes paros derivaron hacia fines de 1938 en conflictos entre obreros de la sección 85 del STIASRM, y los jornaleros afiliados al Sindicato Gremial de Campesinos de la Región del Mante afectados en su jornal por los paros.¹⁹⁶

¹⁹⁴ Con el aval de la Secretaría de Hacienda, en junio de 1929, el Banco de México presentó el proyecto para financiar la construcción de un ingenio y una planta destiladora en el Mante, Tamaulipas. El crédito fue aprobado por la influencia de Calles y aumentado periódicamente, pero con condiciones para que su tasa de interés fuera descendiendo. En mayo de 1932 el crédito era de 10.8 millones a 17 años, superior en 40 veces al capital aportado por los accionistas. Los socios principales eran el hijo de Calles, su yerno Fernando Torreblanca y Aarón Sáenz. La posición de éste en el gobierno permitió seguir favoreciendo al ingenio, como en el caso de las restricciones para controlar la oferta de azúcar en el mercado interno, que además fue acuerdo de gobierno y empresarios, pero que no le fueron aplicadas a este ingenio. Información de: Aurrecoechea, Juan Manuel. Lorena Paz Paredes. “El nuevo despegue de la agroindustria y la crisis de los años veinte. En: De haciendas, cañeros y paraestatales. *Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*. Bartra, Armando. (Coord.).

¹⁹⁵ Santibañez, Juan José. Op. Cit. P. 552-553.

¹⁹⁶ Méndez Medina, Diana Lizbeth, “En los bordes de la corrupción: análisis de la conformación, funcionamiento y expropiación de la Compañía Azucarera del Mante (1930-1939). México, *Región y Sociedad*, vol.27 no.62 Hermosillo ene./abr. 2015, Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252015000100008#nota (consultado 30 diciembre 2020).

Hacia el centro y sur del país el crecimiento adquirió formas particulares. En el caso de Atencingo, en Puebla, más producción de azúcar fue resultado de la confluencia de las estructuras productivas con origen en el Porfiriato, de la inversión y la modernización fabril. El primer hecho importante fue el cambio de propietario de las tierras y del ingenio de Manuel Díaz Rubín, al cónsul norteamericano en Puebla William O. Jenkins, en 1921. Esta operación se caracterizó, como en Los Mochis, por el origen poco claro del capital de Jenkins, como lo fue el de Johnston, por una asociación que terminó en el endeudamiento del hacendado y el traspaso de las tierras y del ingenio a Jenkins y, por la apropiación con presión y engaños de las tierras de otros hacendados, que le permitió acumular 123 mil hectáreas de las que 15,000 eran de riego. Jenkins conservó las tierras y su moderno ingenio resistiendo con violencia a los grupos agraristas que exigían reparto y, por sus buenas relaciones con el grupo en el poder en Puebla, dirigido por Maximino Ávila Camacho. Sin embargo, las tierras fueron repartidas por el presidente Lázaro Cárdenas el 30 de marzo de 1938, aunque Jenkins influyó para que se hiciera en forma de cooperativa ejidal para peones de sus tierras y no para peones de otros pueblos, para que sólo se produjera caña y arroz y, para que la designación del presidente de la cooperativa quedara cargo del gerente del ingenio.¹⁹⁷

El estado de Veracruz también expresa con claridad las formas que va adoptando la reproducción del capital de fines del siglo XIX y principios del XX, la importancia de las modalidades de la inversión de capital en el campo y en la fábrica y, el desempeño de la rama en los años veinte y treinta.

La inversión del capital extranjero, que se asentó mayoritariamente en este estado, priorizó ingenios ‘modernos’, apertura de tierras para la caña y el mercado exterior. También la tuvo San Luis Potosí, con el ingenio Agua Buena de la *Río Tamasopo Sugar Co.*, y la *Cunningham Investment Co.*, y en Oaxaca con el ingenio Vista Hermosa, de la *Sugar and Manufacturing Co.* En Veracruz entre 1900 y 1910 Paraíso Novillero era propiedad de la Compañía Agrícola Francesa, S.A., Cuatotolapam de la *Cuatotolapam Sugar Co.* y Oaxaqueña de la *Tabasco Sugar Co.*, las dos estadounidenses. Otros ingenios eran operados

¹⁹⁷ Crespo, Horacio. *Ibid.*, 1987, pág. 90.

por empresas extranjeras: Motzorongo por la *Motzorongo Plantation, Co.*, San Miguel, de la San Miguel Plantation Co., con matriz en Chicago. También invirtieron la *Mexican Sugar Refining Co.*, la *Veracruz Development Co.*, en el ingenio La Esmeralda, *La Constancia Plantation Co.*, la *San Gabriel Co.*, y la *Miller Plantation Co.* Todas estas firmas-capitales no eran de la importancia de los invertidos en Cuba, ni tampoco respaldados por ‘auténticos hombres de negocios, sino más por aventureros y cazafortunas’.¹⁹⁸

El ingenio San Cristóbal fue fundado en 1896, en los márgenes del río Papaloapan, en el estado de Veracruz, en una zona con muchos trapiches productores de piloncillo desde el siglo XVIII. Sus primeros dueños, Julián Chinchurreta, Nicolás Pérez y Manuel Fernández del Río, tuvieron como uno de sus objetivos el mercado internacional, pero, al no poder ponerlo en operación, lo traspasaron a Faustino Martínez y Cía. Para la zafra de 1910-11 era el tercer productor nacional, igualando la producción del ingenio Cuatotolapan, y sólo superado por Los Mochis en Sinaloa y Calipam en Puebla.

Su expansión fue frenada por las dificultades de acceso a los mercados creadas por la Revolución, lo que influyó en dificultades financieras que derivaron en que, en 1914 fuera embargado por el Banco Comercial Mexicano. En 1917 fue arrendado y luego comprado por Roberto García Loera, que se asoció con Andrés Guieu, Ignacio Espinoza y Gonzálo Urquiza, pero el primero conservó la mayor parte de las acciones.

Entre 1920 y 1940 ocupó el tercer lugar nacional de producción gracias a los siguientes procesos: 1) modernización del equipo industrial en áreas clave como molinos, calderas, modificaciones, ampliaciones y dos turbogeneradores que permitieron la electrificación del ingenio. 2) la resolución paulatina del bandolerismo y la inseguridad, que fueron enfrentados con la formación de ‘guardias blancas’ al mando de Lino Perea, administrador de campo. Aunque, la formación de estas guardias puede asociarse a una medida de control de los productores en espera de tierras y, por lo tanto, de *freno al reparto agrario*. En el caso de García Loera, había intentado detener el reparto masivo con un reparto simulado. En ese bandolerismo e inseguridad, -en general y sobre la tierra-, influyeron grupos que desde 1912, se decían ‘orozquistas’, ‘villistas’ y ‘zapatistas’, que se dedicaron a la extorsión, secuestro y asesinato de agricultores cañeros importantes de la región. Después

¹⁹⁸ *Ibid.*, pág. 90-91.

del periodo armado, ‘ya sin encubrimiento político alguno’, la situación continuó. Hacia 1938 los dueños del ingenio contrataron a José G. Delgado como administrador del campo que, en alianza con jefes militares -asociados al ingenio por medio de la producción de caña- impuso orden ‘a sangre y fuego’ en la región a inicios de los años cuarenta. 3) el funcionamiento de San Cristóbal como *central*. Esto es, su área de abastecimiento incluyó tierras propias y de productores *independientes*, -forma social distinta a la tradicional del Porfiriato de hacienda-ingenio de un solo dueño-, lo que permitió cubrir la demanda impulsada por la renovación industrial. 4) el control político sobre los productores, obreros y empleados. El *Sindicato de Empleados, Obreros y Campesinos del Ingenio San Cristóbal* creado en 1925 a sugerencia de García Loera, permitió avances desde el interés de los trabajadores como un contrato colectivo, 8 horas de trabajo y algunas prestaciones, pero, controlados por sus dirigentes, funcionó más del lado del capital y como medio de control, ‘al grado de que en años de crisis e inestabilidad no se tuvo huelga ni reclamación importante’.¹⁹⁹ Así, en base a la información de Horacio Crespo, concluimos que San Cristóbal ya presenta procesos de transformación de la dominación del capital industrial sobre la producción agrícola, que incluyó mayor control técnico-productivo y de acceso a los mercados, previo a las modificaciones jurídicas a partir de 1934 que formalizarían y consolidarían los procesos de la subsunción indirecta real del trabajo al capital.

En el caso del ingenio El Potrero, establecido en terrenos de la hacienda de ese nombre, en la región de Córdoba, fue adquirida en 1905 por la *Mexican Sugar National Refining Company*. En 1906 se iniciaron los cultivos y la creación de infraestructura como vías férreas para dar servicio al campo de 1,000 has, dentro de las 3,988 de la hacienda. El ingenio tuvo su primera zafra en 1908, la primera refinadora y una planta para la fabricación de terrones de azúcar; en su relación con el abastecimiento de caña, funcionó también como Central. La incertidumbre y mala situación de la rama en estos años, el hecho de que en ese año se quemó la mitad de su campo cañero, una hipoteca y su quiebra, determinaron que la propiedad pasara a manos de Alberto H. Lawrence.

La viuda de éste, Virginia Parnet adquirió la hacienda La Concepción en 1919 de 932 hectáreas, pero tuvo conflicto con los arrendatarios, pues los obligaron a arrancar sus plantaciones de café para ahora sembrar caña. En 1927 el ingenio se vendió a la Compañía

¹⁹⁹ *Ibid.* P. 79-82

Manufacturera de Potrero, S.A., filial de la *National Sugar Co.*, de Nueva Jersey, Estados Unidos. Una política clave de esta empresa fue la inversión de capital a la tierra al introducir nuevas variedades de caña, campos experimentales, análisis químicos, abonos, riego y mecanización de labores agrícolas. En 1932 pasaron por una difícil situación financiera, pero fue superada. Fue vendido en 1944 a Erich Koenig banquero austríaco que vivía en la ciudad de México.²⁰⁰

Más allá de las diferencias en las anteriores regiones, encontramos como procesos comunes de este periodo procesos de modernización industrial que se abren paso bajo formas históricas diversas en formas y ritmos, la ‘disposición de tierra’ -que oculta seguramente las prácticas de apropiación ilegal y por medios violentos comunes en el Porfiriato-, las prácticas del capital orientadas a la transición de la subsunción formal a la real y a la consolidación de ésta y, la intervención del Estado en los conflictos entre el capital, los productores y los trabajadores de fábrica. En este sentido, es una constante de suma importancia en varias regiones, -en base a la información revisada, pues hacen faltan muchas más investigaciones del movimiento campesino cañero regional-, la presión por el reparto agrario y, los conflictos laborales de los trabajadores de fábrica y de los jornaleros frente a los empresarios industriales, complejo que, con seguridad, influyó en las acciones ‘agraristas’ del gobierno y fue un antecedente de las expropiaciones.

2. De las crisis hacia un proyecto de Estado para la agroindustria azucarera.

Los desajustes entre producción, consumo y precios en el desempeño de la rama y la competencia, generaron incertidumbre en la ganancia. Situación determinante en la disputa por el mercado entre los fabricantes y el sector comercial, que desde la colonia controlaba e imponía condiciones para la venta del azúcar.²⁰¹

²⁰⁰ *Ibid.* Págs.. 91-92

²⁰¹ Crespo, Horacio. “Pragmatismo corporativo. Estado y Empresarios frente a la crisis de la agroindustria azucarera mexicana en la década de 1930.” *Revista de Indias*, 2005, vol. LXV, núm. 233, págs. 219-244. (p. 219). La primera organización importante de los productores fue la Cámara de Productores de Azúcar de la Cd. De México, constituida el 30 de septiembre de 1919 con productores de Veracruz, Puebla, Sinaloa, Michoacán y Jalisco. Buscó protección y apoyo gubernamental para exportar, demandó aranceles a la importación, créditos y defensa ante la legislación agraria, que consideraban un peligro. Las organizaciones más importantes fueron la Sonora Comision Co., fundada en 1921 y la Compañía Comercial Comisionista del mismo año, que intentaron limitar los excedentes y organizar la distribución junto con la Cámara de Productores de Azúcar de la Cd. De México.

La organización de los productores no eliminó el conflicto comercial entre los grandes grupos de productores a fines de los veinte e inicios de los treinta: en 1926 la *Sonora Commission, Co.*, de Sonora, Nayarit y Colima, con 10 ingenios, produjo el 18.7% de la producción nacional; la Compañía Comercial Comisionista, S.A., en Veracruz y Puebla principalmente, pero también con ingenios de Oaxaca y Michoacán, con 17 ingenios, aportó el 37.7%, y el resto de productores independientes con 92 ingenios, participaron con el 43.6%. Los dos primeros eran los más fuertes por sus condiciones productivas y por representar cerca del 57% de la producción.²⁰²

Las crisis se extendieron hasta 1946,²⁰³ pero sus efectos en los años veinte y treinta fueron causa de cierre de fábricas, descenso en los salarios, conflictos con los trabajadores y dificultades para la recuperación de la ganancia. Influyeron también, para que los empresarios presionaran para obtener del gobierno financiamiento y protección.²⁰⁴

Sin embargo, a mediados de los treinta las políticas del Estado, en relación con la rama, no se habían consolidado como un proyecto nacional que les diera coherencia; los esfuerzos por controlar el mercado, lograr acuerdos y establecer subsidios fueron de corto plazo.

²⁰² Aurrecochea, Juan Manuel. Lorena Paz Paredes. "El nuevo despegue de la agroindustria y la crisis de los años veinte. En: De haciendas, cañeros y paraestatales. *Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*. Bartra, Armando. (Coord.) pág. 87.

²⁰³ Malpica Aburto, Nahúm. "Producción y consumo. El Desequilibrio del mercado: 1923-1946." En: *Precios y política de precios del azúcar en México: 1927-1985*, Tesis de Licenciado en Sociología. México, UNAM, FCPYS, 1986, 320 págs. (págs. 23-45, y 46-72).

²⁰⁴ Por la crisis de sobreproducción en 1926, el gobierno implementó un programa de intervención el 30 de agosto de 1927, que fijó un impuesto de 2 cvs por kg de azúcar vendido, para subsidiar las exportaciones; creó la Comisión Nacional Azucarera para apoyar mejorar los rendimientos y otorgar crédito, eliminó impuestos a la producción de caña, azúcar y alcohol y promovió acuerdos entre trabajadores y empresarios. También promovió la formación de la Asociación Reguladora del Mercado de Azúcar y Alcohol, en donde participó el mismo gobierno, además de los empresarios y la dirigencia de la CROM. Este programa duró menos de un año y fue eliminado el 14 de abril de 1928, y el impuesto suprimido. Con la crisis de 1930 nuevamente los empresarios solicitaron la intervención de Calles, y el 3 de enero de 1931, el gobierno aplicó acciones similares a las de 1927; pero ahora con un impuesto de 5 cvs por kg producido, y la misma cantidad de subsidio a los productores que se asociaran en la Cía. Estabilizadora del Azúcar y el Alcohol, con objetivo de exportar los excedentes, y de coordinarse con la Comisión Estabilizadora de la Industria Azucarera. Se buscó que los productores asociados entregaran el 20% de su producción y la Compañía regulara las existencias. A pesar de todos estos esfuerzos gubernamentales, la competencia continuó entre Sinaloa y Veracruz, el gobierno dejó de intervenir y la organización fue desaparecida a fin de 1931. Crespo, Horacio, "La Industria Azucarera Mexicana: 1920-1940. Estado y empresarios frente a la crisis. La cartelización del sector." En: *Revista Secuencia. Revista americana de Ciencias Sociales*. México, Instituto Mora, mayo-agosto de 1987, págs. 70-110, 1987 (págs.. 101-105).

A pesar de los esfuerzos para evitar crisis mayores, en 1934 parte de las fábricas azucareras habían cerrado: en 1929 había 134 ingenios y en 1934, 73. Resistieron los de mejores condiciones productivas o por alguna condición económica extraordinaria. Otros, ampliaron sus áreas y conservaron o mejoraron su nivel de producción, por las condiciones que explicamos antes, como en Los Mochis, en Sinaloa, Atencingo en Puebla, el Mante en Tamaulipas, y en San Cristóbal y El Potrero, en Veracruz. Hasta antes de 1938 en que el gobierno inició el control de precios, las fluctuaciones afectaron a los propietarios. Es posible señalar que, el precio de costo de gran parte de los capitales invertidos, no les permitió sostenerse en ese nivel de competencia, varias veces llevada al extremo por aquellos que podían vender por debajo del precio de producción. Esto es, fue solamente el capital con las mejores condiciones de producción, el que bajo esas condiciones de competencia y esos precios obtuvo ganancia con precios bajos. Tal situación no era la mejor para la inversión del capital, ni para los empresarios. Por ello, desde la fase de baja de precios de mayoreo del azúcar estándar en 1929/32, y en lo particular en 1931, este grupo buscó que el gobierno estableciera un precio de venta de 25 cvs./kg, que les aseguraba –en sus propias palabras–, un nivel mínimo de ganancia.²⁰⁵ La competencia, el precio y la ganancia se estabilizaron a partir de 1938, no bajo el libre desempeño del mercado, sino con la intervención gubernamental, que también buscó disminuir el conflicto social y político.

En los aspectos laboral y de vida de los trabajadores del campo permanecieron inalterados, muy parecido al del Porfiriato pues se conservó la unidad agroindustrial, el cultivo extensivo que demandaba mucha fuerza de trabajo, largas jornadas y, las condiciones sociales y políticas para pagar bajos salarios.

La explotación de los trabajadores de fábrica y su incertidumbre ante la posibilidad de perder su fuente de empleo, los orilló en 1926 a demandar la intervención del gobierno federal para ‘salvar a los ingenios en crisis’. En 1928 la Federación Nacional de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares, pidió a Calles medidas para evitar los problemas en la rama en su conjunto, y apoyar su crecimiento con tarifas a la importación de azúcar y la

²⁰⁵ Los costos fueron un factor clave para el cierre, y según los empresarios, los ingenios con capacidad de 3,000 toneladas tenían un costo promedio de 20 cvs. por kg, los de 10,000 tons de 16 cvs., y los de 20,000 tons., de 14 cvs el kg. Fuente: Aurrecochea Juan Manuel, et.al, Op. Cit. Pág. 99. Aarón Sáenz expresó que los 14 cvs a que llegó el azúcar en noviembre y diciembre de 1931, representó sólo el 60% del costo de producción. En: “La industria azucarera nacional”. En José Ch. Ramírez, op. Cit. Págs., págs. 252-253.

exención de gravámenes. Lo que sí quedaba claro fue que, en años de inestabilidad y crisis, estaba en segundo plano mejorar las condiciones laborales y los salarios de los trabajadores de fábrica, mientras que, por otro lado, la intervención gubernamental favoreció selectivamente la inversión y acumulación de terratenientes y grupos empresariales vinculados con las élites gubernamentales.²⁰⁶

Por su parte, el capital también propuso soluciones a la crisis, y en una de ellas, la de los empresarios del noroeste de la *United Sugar Company*, propietarios del ingenio Los Mochis, se propuso que lo mejor era que la crisis eliminara a los productores no competitivos, y vender azúcar a precios muy bajos en el suroeste del país, para quebrar a los ingenios de esa región, como finalmente lo intentaron. Otra, la de la Convención Mixta de Obreros, Campesinos y Empresarios Azucareros celebrada en julio de 1926 en Jalapa, Veracruz, se solicitó la intervención gubernamental para regular el mercado, fijar cuotas de producción para los ingenios del país y, que se establecieran impuestos para desestimular el aumento de la producción.

Fue hasta 1931 que el gobierno comenzó a intervenir de forma permanente para limitar la producción. Con un impuesto en ese año de 0.05 cvs por kg, buscó impulsar la organización de los productores, mayor vinculación con el gobierno y la coordinación de producción y comercialización, a iniciativa de Aarón Sáenz Secretario de Comercio, Industria y Trabajo.²⁰⁷ El proyecto de la Comisión Estabilizadora de la Industria Azucarera estableció que el impuesto fuera sólo durante 1931 para no afectar al consumidor, pidió un precio máximo para el azúcar de 0.30 cvs, propuso una organización nacional de ventas,

²⁰⁶ La investigación de Aurecochea y Paredes explica la relación entre estas fracciones de clase, con el caso de Aarón Sáenz durante de la administración de Plutarco Elías Calles. Describe que, después de la creación de la Comisión Nacional de Irrigación, el segundo proyecto al que se le dio prioridad para crear una presa y obras de irrigación, fue al de la cuenca de El Mante en donde la familia Sáenz era propietaria de una de las haciendas. Después se constituyó la Compañía Azucarera de El Mante, S.A., para invertir en la creación de un ingenio. Detalla también la relación directa entre las inversiones de instituciones nacionales, con el crecimiento del ingenio, que se benefició de las obras de riego, de una red ferroviaria entre El Mante y la línea Monterrey-Tampico, y de los préstamos que les otorgó el Banco de México bajo condiciones preferenciales. En 1931 se le asignó una cuota de producción superior a la que le hubiera correspondido, para abastecer el mercado nacional, en una época en que se estaba limitando la producción para cada ingenio; la Comisión Reguladora del Mercado del Azúcar y Alcohol que estableció las cuotas estaba presidida por la Secretaría de Industria Comercio y Trabajo donde Aarón Sáenz era el secretario. Véase: Aurecochea, Juan Manuel. Lorena Paz Paredes. “El nuevo despegue de la agroindustria y la crisis de los años veinte”. En: *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*. Bartra, Armando. (Coord.) México, UNAM, Enep-Acatlán, 297 p. (págs. 90-94)

²⁰⁷ Malpica, Aburto, Nahúm, 1986, págs.-78-82

cuotas de producción para cada ingenio con apoyos para los que tuvieran bajos costos y, cerrar fábricas con capacidad menor a 10 mil toneladas. Esta última propuesta mostraba el interés de los empresarios más fuertes, pues eran los que podían ofrecer azúcar a bajo precio por tener los mejores ingenios. Finalmente, el gobierno no aceptó cerrar ingenios ni fijar el precio en 0.25 cvs al menudeo.²⁰⁸

Con las medidas acordadas para coordinar producción, comercialización y precios, y con las inversiones para riego y créditos en condiciones ventajosas, lo que finalmente se estaba construyendo era un sistema de apoyo y regulación de la competencia. Sin embargo, la diferencia respecto de los acuerdos logrados a partir de 1934, fue su corta duración y el consenso alrededor de ellas.

Estas políticas contribuyeron a ordenar el mercado y a mantener dentro de cierto margen los precios, pero no se pudo evitar que subieran ante el descenso de la producción, el desabasto y la especulación, convirtiendo al mercado interno en fuente de ganancias extraordinarias para el capital industrial y comercial. También se trató de impedir que los precios descendieran a un nivel que comprometiera las utilidades, como lo habían demandado los empresarios.²⁰⁹ En general, con el mayor control a través de la Comisión y la mayor participación gubernamental, se logró que la producción no creciera en 1931 y en 1934, y que los precios se mantuvieran en 25 cvs., en los años 1933-36,²¹⁰ creando mayor confianza para que la industria fuera sujeto de crédito.

Las condiciones de los años 1926/34 son de retroceso productivo en lo agrícola, pero de cierto dinamismo fabril, de inestabilidad y crisis en el mercado y, en lo político de conflictos entre los industriales, los trabajadores de fábrica, los productores agrícolas, los demandantes de tierra y el gobierno. En general, la intervención estatal se dirigió a regular el conflicto entre las clases sociales y, a favorecer la reproducción del capital, aunque una fracción de empresarios fue más favorecida que otra.

En las décadas de los años veinte y treinta el desarrollo agroindustrial fue expresión de una forma de reproducción del capital que tuvo como bases: 1) una unidad agroindustrial,

²⁰⁸ Según las estadísticas del gobierno, el precio para el azúcar estándar de mayoreo en 1931 fue de 19.5 cvs por kg y en 1932 de 17.5 cvs. Aarón Sáenz aseguraba que en noviembre y diciembre de 1931 el precio de menudeo bajó a 14 cvs por kg. Véase: Sáenz, Aarón. "La industria azucarera nacional." En: José Ch. Ramírez, *Op. Cit.* s.e., 1946, págs. 252-253.

²⁰⁹ Sáenz, Aarón. *Op. Cit.*

²¹⁰ Malpica Aburto, Nahúm, *Op. Cit.*, 1986, p. 282.

en la que el propietario tenía bajo su control una amplia dotación de tierra, agua y fuerza de trabajo que era explotada bajo relaciones económico-sociales de corte capitalista y precapitalista. 2) la protección jurídica y política a la unidad agroindustrial, resultado de alianzas entre las élites políticas y agro-empresariales, en un contexto en donde el objetivo de la política agraria no era el cambio en la estructura de la propiedad rural. 3) la modernización del capital invertido en fábrica en estos decenios ²¹¹, que se expresó en la necesidad de la expansión del área sembrada. 4) una intervención del Estado diversa: protección al mercado interno con tarifas y aranceles, financiamiento para la producción de azúcar y para la exportación de excedentes a fin de elevar el precio interno, la creación de infraestructura, la formalización de acuerdos. De forma clave, el esfuerzo de control -aunque en mucho fue rebasado-, y canalización institucional de la lucha de clases entre los terratenientes-industriales, los obreros, los asalariados del campo, los productores agrícolas y los demandantes de tierra que favoreció al capital.

El Estado posrevolucionario paulatinamente asumió ‘la intervención en la agroindustria azucarera para salvarla de la crisis, la desorganización e impulsar su crecimiento’ pero, en el fondo cumplía otro objetivo: crear nuevas condiciones para la inversión y acumulación de capital. Entre las crisis de 1927 (bajos precios por saturación del mercado) y la de 1931/34 (bajos precios en 1931/32, cierre de más de la mitad de la planta fabril, conflictos sociales y políticos, y un menor crecimiento inducido por empresarios y gobierno), ²¹² la presión de la lucha de clases expresada en los conflictos entre trabajadores de fábrica y empresarios, entre jornaleros agrícolas y el capital industrial -como en la década de los veinte en donde participó la CROM- y, de trasfondo, un movimiento campesino que presionaba por la vía institucional y por la vía de organizaciones independientes radicalizadas y aún armadas por el reparto de tierra,²¹³ todo en conjunto, constituyó un contexto de

²¹¹ Santibañez, Op.Cit. pág. 542.

²¹² Malpica Aburto, Nahúm. Op. Cit., 1986, págs..29-33.

²¹³ Entre 1926 y 1930 la organización agrarista más fuerte fue la Liga Nacional Campesina (LNC), que se conservó independiente respecto del Estado Federal, con bases campesinas en Veracruz, Michoacán, Querétaro, Tamaulipas y Puebla. Ante la ofensiva antiagrarista del callismo instrumentada por Ortiz Rubio, la liga se divide en dos alas, una dirigida por el Partido Comunista Mexicano (PCM) y la otra por Wenceslao Labra que se integra al PNR. La liga transformada en Liga Nacional Campesina Úrsulo Galván (LNCUG) contaba con bases en Veracruz (el principal bastión de la Liga era el agrarismo armado de Veracruz), Tamaulipas, San Luís Potosí, Michoacán y Puebla. De una nueva división en 1933 surge un grupo dirigido por Graciano Sánchez que apoya la candidatura de Lázaro Cárdenas, y otra que apoya a Adalberto Tejeda exgobernador de Veracruz. La primera se transformó en la Confederación Campesina Mexicana (CCM) que con apoyo del gobierno se convertiría en la organización más fuerte de 1933 en adelante, y en 1938 se convertiría en la Confederación Nacional

demanda de una más decidida participación del *gobierno*. Y si bien éste había estado presente a partir de la coordinación, de síntesis de propuestas de organización y de políticas para salir de la crisis, -políticas de corto plazo-, tomaría fuerza la necesidad de la intervención con un *proyecto de Estado de largo plazo* para recrear la acumulación del capital.

C. El Estado y la organización de la subsunción indirecta del trabajo al capital. Nuevas formas de subordinación de la agricultura cañera: 1934/1948.

El desarrollo del capitalismo en la agricultura es un proceso heterogéneo y complejo, que expresa la confrontación entre la racionalidad del proyecto del capital y la relativa irreductibilidad del espacio agrícola. Como ya lo hemos expuesto en el capítulo I, la subsunción indirecta es recreada por una diversidad de formas de dominación, que, a través de la circulación permiten que el capital se apropie del excedente de formas productivas no capitalistas.

El dominio por medio de la subsunción indirecta se desarrolla por medio de un proceso de *destrucción-creación* de relaciones económico-sociales, que conlleva la conversión al trabajo asalariado del trabajo campesino, y un proceso de *conservación-transformación*, cuya expresión es la existencia de la economía campesina.

En estos años asistiremos a una transformación en la reproducción del capital en la agroindustria azucarera, que se va a expresar, en la reorganización de los procesos de creación y apropiación del excedente económico, del valor y del excedente de valor. En el conflicto de clases que representó la Revolución de 1910, la revolución campesina que conllevó le arrebató el reparto de tierra al limitado proyecto de la nueva fracción de la burguesía que llegó al poder. En el caso de la caña, la reorganización agroindustrial impulsada por el capital y el Estado, fue el contexto particular que permitió la subordinación de ese nuevo agente social surgido del reparto: la conversión de esa economía campesina en un espacio indirecto de valorización del capital. La *integración-subordinación* de la producción de caña a la lógica del capital agroindustrial azucarero, se consolidará bajo la *subsunción indirecta*.

Campechina (CNC), y su primer secretario general fue Graciano Sánchez. Bartra, Armando. *Los nuevos herederos de Zapata. Un siglo en la resistencia 1918-2018*. FCE, 2019, Págs.,55-59, 98-99.

1. De la subsunción indirecta formal a la subsunción indirecta real: 1934/1941.

El proyecto de modernización agrícola después de la Revolución y hasta 1934, tuvo como medio fundamental la empresa agrícola privada y como complemento la propiedad ejidal de la tierra. Aunque, ‘antes del reparto de tierras de los años treinta, una mayoría del campesinado no tenía un acentuado carácter mercantil’. La función asignada al ejido era la de ser una unidad económica de subsistencia para complementar el salario y, un medio para la reproducción de la fuerza de trabajo en el campo.

A partir de 1934 con el gobierno de Lázaro Cárdenas, se eliminó uno de los pilares de la organización agroindustrial anterior, base de la reproducción del capital en la rama: se terminó con la inafectabilidad del latifundio cañero al repartirse en parcelas ejidales y en propiedad privada. Para los ejidatarios, se estableció la posibilidad del trabajo colectivo, en el caso de los productos que requirieran de una transformación industrial.²¹⁴ Esto es, surgía así la posibilidad de formar ejidos colectivos como empresas agrícolas.

El reparto de tierra creó al sector social productor de caña, que ahora, independiente en cuanto a la posesión del medio fundamental para su trabajo y sobrevivencia, se vincularía a través de la venta de su producto con el capitalista azucarero. Este estatuto, era congruente con cómo se concebía ahora la función económica del ejido: no ser sólo un medio de subsistencia, sino también convertirse en una unidad económica que produjera para el mercado, cuando menos para aquellos a los que se entregaban tierras de riego y zonas con agricultura de plantación. Se buscaba que el sector *social* que surgió con el reparto agrario desde 1910, tuviera posibilidades de ‘mejorar sus condiciones productivas y sociales’.

Esta política fue fundamental para dar fin al modelo que hasta este momento había prevalecido en la agroindustria azucarera, y para ser la base de otro, que tenía como característica central la disociación de la propiedad del capital fabril y de la tierra.²¹⁵ Ésta, se convirtió en propiedad social y privada, lo que le otorgó al propietario relativa independencia frente al capital industrial, dado que ahora tendría en sus manos el medio de producción

²¹⁴ Así lo estableció la legislación agraria: “En los ejidos que tengan cultivos que requieran un proceso de industrialización para la venta de sus productos y que, por tanto, exijan inversiones superiores a la capacidad económica individual de los ejidatarios, la explotación se organizará en forma colectiva sin perjuicio de adoptar este sistema en todos los casos en que sea conveniente para el desarrollo de la economía ejidal”. Adición al art. 139 del Código Agrario. Decreto del 12/VIII/1937. Tomado de Rama, Ruth. *Op. Cit.* p. 100-102.

²¹⁵ En: Bartra, Armando, *Op. De haciendas, cañeros y paraestatales*. Págs. 134-135. Del trabajo de Espinosa, Gisela, “La reforma agraria y el nuevo modelo agroindustrial: 1935-1947”, recuperé algunas ideas de este apartado C, números 1 y 2 de este capítulo. Otras, son resultado de mi propia investigación e interpretación.

fundamental de la producción agrícola. El reparto agrario que creó a un nuevo sector social, fue el primer paso para transformar la relación entre el productor agrícola, el capital y el Estado: desaparecía el terrateniente como el que concedía la tierra o permitía la subsistencia en sus tierras, ahora sería el Estado el que concedía; la tierra era una concesión del Estado y el gobierno el intermediario. En lo económico el productor estaría en condiciones de producir caña o no, con sus medios de producción, y de vender al ingenio bajo condiciones de mayor independencia por la posesión de la tierra.

En el contexto posrevolucionario de un Estado que se reorganizaba con una política de conciliación de clases como forma de organización social, y de mediación de la conflictiva relación económica entre las clases involucradas en la producción de caña y de azúcar, la distribución de la tierra y la organización política de los grupos a los que les tocó reparto, se corresponderían con disciplina y fidelidad política.

a. Capital y precio de la caña.

La disociación capital industrial y propiedad de la tierra fue la base de nuevas condiciones para la reproducción del capital, pues el capital industrial tendría ante sí, ahora, a propietarios de tierra con autonomía, con fuerza económica y política en la negociación de compra-venta; también, porque el Estado estaba asumiendo cada vez más compromisos con este nuevo sector y ante la rama, para crear políticas de fomento económico y social. Desde el capital, se impulsaría una nueva articulación técnica entre las distintas fases de proceso productivo agrícola; pero, de manera fundamental, el objetivo sería la redefinición de los vínculos económicos entre la fase agrícola y la industrial, que tenía como punto de partida la relación entre el precio de la caña y el del azúcar.

El precio al que se podría pagar la caña sería determinante, pues quedaría establecido así, el factor que inicialmente distribuiría el valor entre la fase agrícola y la industrial, y que se reflejaría en el monto del ingreso que correspondería al productor y al propietario industrial. Se estableció que, al costo de producción del azúcar le correspondía un 50% para su fabricación y el 50% para la producción de caña, y, además, que una tonelada de caña producía 80 kg de azúcar. Esta definición beneficiaría finalmente al capital industrial, primero, porque con el tiempo se demostró que los ‘costos de producción de una tonelada de caña eran superiores al costo de producción de 80 kg de azúcar’; lo que implicaba que un

porcentaje de productores estuviese por arriba en costos, en relación a los ingresos que recuperaría por el precio de venta del azúcar; y segundo, porque bajo esta nueva forma económica, para el capitalista industrial resultó más barato comprar la caña que asumir todos los costos para su producción²¹⁶.

Esto es, ante la separación propiedad de la tierra y capital industrial, la clase capitalista y el Estado modificaron el principal vínculo económico, -la forma de determinar el precio de la caña y del azúcar-, de forma favorable a la primera: el capital se deslindó de asumir los costos de la producción de la materia prima, tendría garantizado por ley el abasto de la caña y, tendría en reserva fuerza de trabajo para labores de campo y de fábrica, independientemente de otros aspectos que incidían en el pago final de la caña, y en donde impuso sus condiciones.

b. De la indefinición y el conflicto a la regulación estatal y el crédito como bases del crecimiento.

Sin embargo, durante años también prevaleció un contexto de indefinición: para coordinar las necesidades del proceso de producción fabril con las de la producción agrícola, y también en la relación económica entre el capital industrial y los productores de caña. No quedaron claramente establecidos aspectos que influían en el ingreso final de los productores, lo que permitió al capital industrial manipular procedimientos para disminuir el pago final: en el peso, en el ocultamiento de los rendimientos reales de fábrica, en descuentos por entrega de caña sucia, en el cobro de cuotas para caminos. También, recurrió a estrategias para debilitar la independencia de los productores cuando éstos se organizaron, lo que le permitió mayor capacidad de decisión sobre la fase agrícola: así lo presenta la historia del ingenio Atencingo, donde mediante el control de los gerentes y presiones a la cooperativa de productores, se establecieron labores para la actividad agrícola y cargos que beneficiaron al ingenio.²¹⁷ Esa indefinición estuvo presente también en la forma del financiamiento que se otorgaba a los beneficiarios del reparto de tierras: mayoritariamente pequeños productores

²¹⁶ Espinosa, Gisela. Op. Cit., pág. 137.

²¹⁷ Otero, Gerardo. "Atencingo: campesinado-empresarial y diferenciación social". En: *¡Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en el México rural*. México, Manuel Ángel Porrúa, 2004, págs. 147-180.

sin el capital para las diversas labores productivas, y en general, para aumentar el rendimiento o mejorar la calidad de la caña.

Por lo anterior la incertidumbre y el conflicto se abrieron paso en la producción de azúcar, en un periodo de demanda internacional y de consumo interno en ascenso. Sin embargo, el conflicto abierto entre productores y capital industrial, fue determinante para que, desde el Estado se le diera forma final a esta fase: con nuevos procedimientos de coordinación agroindustrial, de delimitación de actividades, de responsabilidades para ambos y, con políticas de fomento.

Una de éstas, fue la de crédito. Se esperaba lograr con este recurso, 1) que los productores cubrieran la demanda de materia prima de calidad que los industriales requerían, 2) mayor coordinación técnica entre campo y fábrica, 3) establecer un medio idóneo para profundizar la subordinación de la producción agrícola, y para fortalecer al gobierno con mayor control sobre las clases.²¹⁸

El crédito otorgado por el Estado, tuvo la característica de tener bajo costo y funcionar como subsidio; fue ejercido por el Banco Azucarero a partir de la crisis de 1931, por el Banco de México, y después por Azúcar, S.A., creada en enero de 1932 ²¹⁹. En los años 1935/46 el crédito de avío (para siembras y fertilizantes) creció en términos reales 7.2% anual al pasar de 31.8 millones a 68.3. En 1946/57 aumentó a 337.0 millones en el último año, en 15.6% anual, y para el ciclo 1957/72 a 679.8 millones en 16.6% anual. ²²⁰ La disminución del crédito después de 1972 y el descenso en los ingresos de los productores de caña, debido en parte al precio descendente de ésta, contribuyeron a la movilización de los productores a mediados de los años setenta.

Hasta 1940 el sistema de pago de la caña, la débil política de financiamiento, las indefiniciones en la relación campo-fábrica, la incertidumbre generada por un mercado desordenado y los conflictos políticos, ni de forma particular ni en conjunto, fueron suficientes para consolidar una articulación económica que otorgara seguridad a la inversión y a la acumulación que demandaba el capital invertido en la agroindustria. Aunque, los años

²¹⁸ Espinosa, G. Op. Cit. Pág. 142.

²¹⁹ Crespo, Horacio. "Pragmatismo corporativo. Estado y empresarios frente a la crisis de la agroindustria azucarera mexicana en la década de 1930", México UAE Morelos, *Revista de Indias*, Vol LXV, No 233, 2005, págs. 219-244 (pág. 236).

²²⁰ (Porcentajes sobre valores reales, elaboración propia con datos de UNPASA, deflactados con índice del PIB 1970=100).

analizados demuestran, que se habían dado los primeros pasos para consolidar la transición de la subsunción indirecta formal a la subsunción indirecta real.

2. El nuevo marco jurídico-económico en la organización de la subsunción indirecta real del trabajo al capital: 1941-1948.

En la profundización de la subsunción del capital sobre la producción de caña, la acción del Estado, como espacio de síntesis política de los intereses de las clases, y la influencia de los empresarios azucareros fueron determinantes en la adecuación y orientación de la legislación.

a. La subordinación económica del capital industrial sobre la producción agrícola.

A fin de 1941, ya en el sexenio de Manuel Ávila Camacho, se dispuso que el precio de la caña puesta en batey dependiera del precio del azúcar, pero también de la calidad de la materia prima y del rendimiento en fábrica. Estas condiciones no beneficiaban a los productores en tanto no tenían control ni del precio ni del rendimiento fabril, y para mejorar la calidad tampoco contaron con todos los apoyos;²²¹ como vimos, los créditos apenas crecieron 7.2% anual, en comparación los periodos posteriores. Pero, además, ese *Acuerdo* dejaba bajo al criterio de los representantes del ingenio los cargos por costos del acarreo, el precio final de la caña cuando por condiciones del cultivo ésta deteriorara su calidad (Artículo Segundo), los descuentos por factores diversos que se considerara afectaban el contenido de sacarosa (Artículo Tercero), y también se excluyó a los productores de participación por subproductos (Artículo Sexto).

Los decretos de 1943 y 1944²²² establecieron las zonas de abastecimiento para los ingenios y el cultivo de caña *obligatorio*, dado la experiencia de abandono del cultivo entre 1941 y 1943 por pérdidas en el cultivo de caña frente a la mayor rentabilidad de otros productos; también, ratificaron la vinculación del precio de la caña con el del azúcar y, particularmente, el de 1944 fijó un sobreprecio para la primera por participación en alcoholes, aguardiente y mieles finales. Esta última medida modificó lo establecido en el Acuerdo de

²²¹ Secretaría de la Economía Nacional. *Acuerdo que establece las reglas generales para fijar el precio de la caña de azúcar*. D.O.F. 31/diciembre/1941.

²²² Secretaría de la Economía Nacional. *Decreto que establece un plan de intensificación de la producción azucarera*. D.O.F. 23 de septiembre de 1943. Secretaría de la Economía Nacional. *Decreto que fija el precio de la caña para la fabricación de azúcar, alcoholes, aguardiente y piloncillo*. D.O.F 20/abril/1944.

1941, y fue un logro importante para los productores por lo siguiente: 1) fue resultado de la movilización y lucha, en un contexto de mayor demanda interna e internacional de azúcar; 2) le otorgó una mayor participación al productor cañero en el valor total de la producción industrial, aunque esto se convertiría en eje de un permanente conflicto.

Si bien el aumento del precio de la caña se convirtió en una ventaja mientras se tuvo fase de alza en el precio del azúcar, al ingreso del productor se le cargaron los costos del transporte, quedaron sin pago las cañas no industrializadas y, los productores no tuvieron condiciones para comprobar el rendimiento del ingenio ni los precios a que se vendían las mieles. Por esto, finalmente, su ingreso dependía de su organización y lucha frente a los empresarios.

Con el Acuerdo de 1941 y los Decretos de 1943 y 1944 se llenaron los vacíos jurídicos después del reparto de tierras en el gobierno cardenista, pero al mismo tiempo se consolidó una articulación económica favorable al capital industrial. En primer lugar, porque quedó jurídicamente establecida la delimitación de las áreas de abastecimiento para los ingenios y la obligatoriedad de la siembra de caña, que, en los hechos, establecía y formalizaba el dominio *directo* del capital industrial sobre el proceso de trabajo agrícola, y le permitía determinar el abastecimiento de caña según se necesitara. En segundo lugar, porque al quedar el capital industrial desvinculado de la propiedad de la tierra, quedó liberado de la responsabilidad total de invertir para mejorar cualitativamente la producción agrícola; esta tarea fue transferida a los productores y al Estado. Sin embargo, este proyecto requería de un compromiso económico y social amplio y de largo plazo por parte de éste, para que la producción cañera mejorara en calidad y fuera rentable para todos los productores. Si bien, se logró parcialmente, pues aumentaron los rendimientos por hectárea de los años cincuenta a los ochenta, el cultivo fue extensivo, fundamentalmente, pero con precios e ingresos decrecientes. En tercer lugar, la condición del productor agrícola se definía bajo dos aspectos, por un lado, formalmente era usufructuario o propietario de la tierra, según fuera el caso, pero por otro, quedó bajo el control *económico* y dirección casi absoluta del capital industrial. Esto es, su condición de productor, como trabajador en el proceso de trabajo para producir caña, no lo convertía directamente en trabajador *asalariado* del capital; sin embargo, recibía un ingreso como 'adelanto' por el precio final de su producto, condicionado a utilizarse como inversión para el pago de la preparación del campo, para el cultivo y las labores necesarias

para el cuidado de la caña; en los hechos ese dinero también servía para sostener económicamente al productor y a los miembros de la unidad de producción. Esa suma adelantada se presentaba, no como un salario directo porque no es el producto de la relación capital-trabajo asalariado, sino como pago parcial por el *precio final* del producto.

Teniendo presente la reproducción global del capital, el trabajo del productor quedaba incorporado de forma *indirecta* a la reproducción del capital industrial, e indirectamente se convertía en un trabajador asalariado del capital industrial. Este aspecto quedaba velado porque el productor conservaba la propiedad o usufructo de la tierra, porque no había una relación abierta capital-fuerza de trabajo mediada por el salario y, por el hecho de que ese dinero se presentaba como el precio de ‘su producto’, y no de su *trabajo* realizado. En este sentido el productor se presentaba vendiendo una mercancía, no su capacidad de trabajo durante un tiempo determinado.

Con estas condiciones, a mediados de los años cuarenta no sólo se había formalizado la subsunción indirecta del trabajo al capital, sino también, la separación del productor directo de la posesión *económica* de sus medios de trabajo. Este conjunto de cambios sería favorable a la reproducción ampliada del capital agroindustrial, y en lo político significó un triunfo del capital industrial como clase sobre los productores y asalariados del campo.

b. El Estado y la legislación: las nuevas condiciones de la acumulación.

Al paralelo de esta forma de organización de la producción, continuó el reparto de tierra, el crecimiento de las zonas de abastecimiento, aumentó la producción de la materia prima, del azúcar y se garantizó más ganancias para el capital industrial. Una articulación agricultura e industria favorable al productor hubiera implicado una participación del Estado más comprometida, con mayores recursos para la agricultura cañera para que no sólo fuera proveedora de caña y de mano de obra barata para la industria, sino un centro de desarrollo social y económico.²²³ El compromiso de Estado para la agroindustria, para la producción de caña y, en lo particular, para los productores menos favorecidos con la dotación de tierra quedó limitado a las condiciones originadas en este periodo.

En la interpretación de Gisela Espinosa, en contraparte, como resultado de las expropiaciones de tierra, los industriales generaron un conjunto de mecanismos con el que

²²³ Espinosa, Gisela. *Ibíd.* pág. 148-149.

mantuvieron el control sobre la producción de la caña e inclinaron el vínculo económico a su favor. A partir de 1941 se formalizó el control y una nueva fase de la subordinación del trabajo al capital, ahora de forma clara y determinante, sobre la fase agrícola y sobre los productores, desplazando al proyecto cardenista de crear una relación más equilibrada entre productores cañeros y capital industrial con el gobierno como mediador.²²⁴

En estas modificaciones fueron importantes la presión de los industriales, la debilidad política del sector social productor de caña para fortalecer un proyecto de mayor independencia, y las políticas agrícolas posteriores a 1940, que apoyaron el proyecto de agricultura de la pequeña y mediana propiedad en detrimento de los proyectos colectivos y de desarrollo del sector social.

Las políticas que favorecieron la fragmentación de la tierra y limitaron los proyectos colectivos tuvieron un origen anterior, y se fueron abriendo paso como resultado del conflicto entre fracciones sociales antagónicas, unas, que demandaban el reparto de tierra efectivo y profundo como lo estableció el artículo 27, y las que lo limitaron y contuvieron. Desde la *Ley Reglamentaria sobre la Repartición de Tierras Ejidales y Constitución del Patrimonio Parcelario Ejidal* del 29 de diciembre de 1925 que se reglamentó en el Código Agrario de 1934, se favoreció el reparto individual y en el mismo sentido se orientó la legislación crediticia de la época²²⁵. En el caso de la *Ley Federal de Irrigación* de 1926, se estableció que los propietarios de los terrenos beneficiados con obras de irrigación podrían pagarlas con parte de sus superficies²²⁶. A pesar de que aún con restricciones, esta legislación contemplaba la organización colectiva para poder otorgar crédito, ya fuera entre ejidatarios o entre ejidatarios y pequeños propietarios, en los hechos, no se logró, y el crédito fue a parar a manos de funcionarios, políticos, caciques o productores aliados de los gobernantes. Asimismo, si bien en algunos aspectos se favoreció también al ejido, (en el caso de la

²²⁴ *Ibíd.* Pág. 148-149.

²²⁵ Las leyes sobre Sociedades Locales de Crédito Agrícola de 1926; la de Sociedades Cooperativas Agrícolas de 1931 y la de Sociedades Locales de Crédito Ejidal de 1934. Mackinklay, Horacio, “La política del reparto agrario en México (1917-1990) y las reformas al artículo 27 constitucional”. En: Massolo, Alejandra, et al. *Procesos rurales y urbanos en el México actual*. México, UAM-Iztapalapa, 1991, 219 p.

²²⁶ Appendini, Kirsten. “La regularización de la tierra después de 1992: la apropiación campesina de PROCEDE”. En: *Los grandes problemas de México*. Antonio Yunez (Coord.), XI, Economía Rural, México, El Colegio de México, 70 aniversario 1940-2010, Bicentenario de la Independencia, Centenario de la Revolución, 2010, 16 Vols. (Vol 11, págs.64-94). Véase pág. 66.

posibilidad de solicitar ampliación, y por la inclusión de representantes campesinos en la Comisiones Agrarias Mixtas), se tuvo una posición indefinida respecto a su futuro.²²⁷

La nueva normatividad repercutió en el desempeño productivo y favoreció el cultivo extensivo: una manera del capital industrial de aumentar la ganancia fue aumentando la producción de azúcar en base a la ampliación del área de abastecimiento, pero repartiendo entre los productores los costos del transporte y no asumiendo el costo de las cañas no industrializadas. Aún más, el pago de la caña no dependió de la productividad de cada predio sino de la productividad media de la zona, lo que influyó a la larga, por la vía de esta ambigüedad, para desincentivar el aumento de la productividad individual.

Durante el periodo cardenista, se concretaron otro conjunto de cambios que contribuyeron en la organización que tendría la agroindustria y que prevalecerían durante mucho tiempo. Desde fines de 1936 se crearon la organización nacional de los trabajadores azucareros y el Contrato Ley de la Industria Azucarera; resultados tanto de la lucha de los trabajadores contra el capital industrial para lograr mejores condiciones laborales y sociales, como por la orientación de sistema político hacia la estabilización de las conflictivas relaciones obrero-patronales.²²⁸ También, por los efectos negativos de las fluctuaciones de los precios y por la importancia creciente del azúcar en la alimentación, el modelo se

²²⁷ Mackinklay, Horacio, *Ibíd.*, (págs. 117-167) (pág. 129).

²²⁸ El Contrato Ley de la industria azucarera, fue un punto de llegada de la lucha de los trabajadores para formalizar derechos, los establecidos en el artículo 123 de la Constitución de 1917, pero también marcó el inicio de una lucha por su cumplimiento y defensa. Así lo demuestra la fundación del sindicato local del ingenio La Margarita, un viernes de noviembre de 1946 en el pueblo Vicente, Oaxaca, a iniciativa de los hermanos Juan y Ricardo Serna Rodríguez, con amplio respaldo de los trabajadores y como respuesta “ante la explotación, el despotismo, los despidos y la injusta distribución de la riqueza”. Las actas constitutivas fueron firmadas por 35 trabajadores un viernes y sábado de noviembre de 1946, y presentadas el lunes en la Junta de Conciliación y Arbitraje de Orizaba, Ver.

Sin embargo, enterados los dirigentes días después “que esas actas no llegarían nunca a México DF, - porque las habían escondido en las oficinas de Conciliación y Arbitraje” de Orizaba o, también, porque suponían las habían roto por la influencia de Manuel Chávez dueño del ingenio-, se dirigieron a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en el Distrito Federal. Se presentaron las copias recibidas y selladas por la oficina de Conciliación y Arbitraje núm. 25 de Orizaba y, ante esa prueba, desde México se pidió el envío de la documentación original. La salida a esa situación, ante actas seguramente destruidas, fue “levantar una nueva acta en conciliación”... “Esa acta la escribieron a gusto de ellos, sin la participación de los obreros y sin sus firmas. Con el fin de evadir su responsabilidad, puesto que el acta constitutiva original que levantamos, no fue el 21 de abril de 1947, sino en la fecha antes mencionada, es decir en Noviembre de 1946”. Serna Rodríguez, Ricardo. *El progreso de un pueblo. Contribución a la historia del ingenio La Margarita y del Sindicato Local Sección 109 del Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana*. México, s.p.i. 77 p. (pág. 31). Así quedó registrada, 5 meses después, la sección 109 del sindicato local de los trabajadores azucareros. Págs. 27-38.

complementó con el control de su precio a partir de 1938. La Constitución Mexicana facultaba al gobierno federal a establecer precios máximos a los artículos, materias o productos que se consideraran necesarios para la economía nacional o para el consumo popular.

Con esto último, si por un lado se limitó el desabasto especulativo que había sido fuente de ganancias extraordinarias, los empresarios lo interpretaron como ‘límite a los ingresos por ventas’. Como contraparte, también en 1938 se creó el Fondo de Estabilización del Precio del Azúcar (FEPLA), ²²⁹ que, aunque entró en funciones en 1947, distribuyó las cuotas de exportación y por lo tanto de ingresos para los industriales. Este organismo se quedaba con el 90% de la diferencia entre el precio de exportación y el del mercado interno, para distribuirlo entre los industriales, exportaran o no. El objetivo fue compensar el aumento de costos frente a un precio interno que no necesariamente se incrementó en relación directa a éstos.

El financiamiento a los empresarios fue un medio para controlar su participación en la rama, ya fuera por la vía anterior o por medio de Financiera Nacional Azucarera, fundada en 1943 durante el gobierno de Manuel Ávila Camacho. El sistema de financiamiento organizado a partir de la crisis de 1931/32 se convirtió en el medio para solucionar los viejos problemas financieros de los empresarios, y por el que se llegó a un acuerdo básico entre éstos y el Estado para la regulación de la rama. El sistema operó bien hasta la década de los sesenta, otorgando cuando menos el crédito necesario para el avío. (Fue a partir de 1950 que se otorga de forma sistemática crédito para fertilización). Incluyó la intervención del Banco de México, con aprobación de la Secretaría de Hacienda, para que, como caso de excepción, se otorgaran créditos para operaciones comerciales, avío, venta del azúcar, préstamos refaccionarios, créditos diversos otorgados posteriormente por Nacional Financiera, S.A., y apoyo para créditos con instituciones privadas. Las organizaciones de los empresarios, Azúcar, S.A. y posteriormente UNPASA, creada en 1938, (Unión Nacional de Productores de Azúcar, S.A) serían las organizaciones intermediarias. ²³⁰

²²⁹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Ley del impuesto sobre el azúcar, que deroga la del 27 de diciembre de 1933*. 25 de agosto de 1938, D.O.F. 5/noviembre/1938. El FEPLA fue eliminado el 24 de octubre de 1975 con un Decreto que Reformaba a la CNIAA, publicado en el DOF el 27/Octubre/1975, y sustituido por el Fideicomiso del Azúcar. Villar, Samuel, Del., "Depresión en la industria azucarera mexicana", México, *Foro Internacional*, Col Mex, abril-junio, 1976., Págs 526-585. (pág. 542, 563, 579)

²³⁰ Espinosa, Gisela. *Ibidem*. Págs. 150-151.

Este instrumento del Estado le permitió su participación directa con derecho de veto en la Unión Nacional de Productores de Azúcar, lo que se convirtió en otro medio para controlar la toma de decisiones: en 1948 se reformaron los estatutos para que formaran parte del Consejo de Administración de esa organización la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de Industria y Comercio y la Secretaría de Agricultura y Ganadería.²³¹ La institucionalización de este proceso significó el debilitamiento de la capacidad de decisión de los empresarios azucareros, y su integración corporativa al sistema político.²³²

Desde principios de los años cuarenta, jurídicamente quedó formalizada la subordinación de la agricultura y los productores de caña al capital industrial. El sector social y los productores con propiedad privada surgidos del reparto de tierras, habían logrado el medio de producción fundamental, pero después de 1934 quedaron formal y realmente subordinados a las necesidades de acumulación. El Estado tuvo un papel central no sólo en la conformación de esta organización agroindustrial, sino que adquirió un papel determinante en la reproducción del capital: adquirió compromisos con los productores de caña, en el fomento agrícola e industrial, reguló el mercado del azúcar, su participación financiera ya era fundamental para la dinámica productiva y había regulado la lucha entre las clases. Esa organización estaría vigente durante las siguientes décadas convirtiéndose en el marco de los cambios futuros.

3. Desarrollo de la subsunción indirecta real del trabajo al capital: 1934-1946.

La subsunción indirecta real del trabajo al capital, como una forma de apropiación del plusvalor de la fuerza de trabajo agrícola, tuvo como base de su desarrollo la organización agroindustrial arriba descrita.

Las modificaciones impulsadas por el Estado y el capital agroindustrial azucarero, tuvieron como antecedente y pueden asociarse, a una fase de *crecimiento lento* de la rama con años de crisis durante 1926/34 y sus consecuencias económicas, sociales y políticas. Este marco fortaleció su justificación, pero también su imposición. Esto es, la interacción del

²³¹ Espinosa, Gisela. Ibidem. Pág. 150-151.

²³² Crespo, Horacio. Op. Cit. 2005, (págs 236-238, 241).

desempeño de estos agentes se comprende mejor por el contexto socioeconómico y político en el que está situada.

Después de 1934 se asiste a modificaciones que contribuyeron a impulsar una fase de *mayor crecimiento*, que se caracterizó, en el aspecto agrícola por un desarrollo extensivo, por la expansión de la frontera agrícola cañera, pero con rendimientos bajos y decrecientes. En el aspecto industrial, más caña se convirtió en más caña molida, aunque la eficiencia en fábrica se mantuvo en promedio en 9.2% hasta 1946. En conjunto, lo anterior se reflejó en más producción de azúcar. Esto es, la agroindustria ofrecía perspectivas de crecimiento, por mayor demanda interna y externa. La formalización de la subsunción indirecta real se convirtió en una necesidad y en una garantía de la futura inversión de capital.

Si bien es notorio el predominio de un crecimiento extensivo como característica de la reproducción ampliada, también se diseñarán políticas para favorecer el crecimiento intensivo. En este aspecto, el fomento del Estado fue determinante, pues se crearon organismos para el apoyo financiero industrial, para el crédito agrícola (avío desde 1935, fertilización y siembras desde 1950), en un entorno de políticas para la creación de infraestructura agrícola e hidráulica en el país, todo lo cual se reflejaría paulatinamente en mayores rendimientos agrícolas e industriales.

SEGUNDA PARTE

**DESARROLLO Y CRISIS DE LA
REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL: 1946-1988.**

CAPÍTULO IV EXPANSIÓN Y LÍMITES DE LA REPRODUCCIÓN AMPLIADA DEL CAPITAL: 1946-1970.

La intervención del Estado como promotor del desarrollo económico fue un resultado de la Revolución de 1910 y del acuerdo constitucional de 1917. La reorganización de la agroindustria en estos años posibilitó un periodo de expansión, pero con problemas y tensiones que se convertirían en límites a la acumulación.

A. El Estado y el desarrollo económico nacional.

Desde fines de los años treinta, el Estado había adquirido mayor peso como agente del desarrollo. No sólo contribuiría con la creación de infraestructura básica, sino también con todo un sistema de apoyo bancario, financiero, y políticas de fomento al desarrollo agrícola y manufacturero. Para este último, además con políticas de protección, crédito y estímulos fiscales.

A partir de los años cincuenta, el Estado se convirtió en promotor de la modernización agrícola e industrial, con planes, programas, subsidios, fomento y protección. Para la agricultura, entre los años cincuenta y setenta, se impulsó un proceso de transformación técnico-productiva, por medio del incremento del crédito, el apoyo a la mecanización, la fertilización, el uso de mejores semillas e insecticidas. Todo lo que reflejará en el incremento de los rendimientos de las unidades agrícolas.²³³

Si bien, este proceso tuvo que ver con la agricultura capitalista, la economía campesina también participó de esta modernización. En el caso de los productores de caña, el incremento en su eficiencia era fundamental bajo las estrictas condiciones para el ciclo agrícola impuestas por el capital.

Entre 1940 y 1958 el Producto Interno Bruto creció en más del 6% anual, en la agricultura 3%, en la manufactura más del 8% y más de 3% el PIB per cápita. Todo esto estuvo sostenido por mayor intervención estatal en la economía, que se reflejó en el

²³³ Eckstein, Salomón. *El marco macroeconómico del problema agrario mexicano. (Documento Preliminar)*. Centro de Investigaciones Agrarias, Ed. Talleres México, México, 1968, 253 p. Hewitt de Alcántara, Cynthia. *La modernización de la agricultura mexicana: 1940-1970*. México, S. XXI, 1978, 319 p.

incremento en el gasto estatal para fomento de 34% del PIB, y para 1954 representó el 58%, que se destinó a infraestructura básica (agua, fomento agropecuario, energéticos, comunicaciones y transportes), desarrollo social (educación y salud) y actividades estratégicas (abasto de bienes de consumo básico, fertilizantes, acero, papel). Las inversiones en irrigación fueron importantes, -pasaron de cubrir 267 mil has en 1940 a 1 millón 746 mil en 1954, sobre todo en Sonora, Sinaloa y Tamaulipas-, y también las realizadas en caminos, ferrocarril, petróleo y electricidad.

El crecimiento del sector agropecuario se apoyó con investigación, asistencia técnica, obras de irrigación, apoyo crediticio y la mecanización. A partir de 1940 el proyecto agrícola del Estado se orientó a favorecer a la propiedad privada, al beneficiarla con políticas de riego, crédito y mayor tierra repartida, mientras que el sector ejidal tuvo dificultades, de principio, para obtener créditos. A pesar de este tratamiento inequitativo, la participación de la agricultura en el desarrollo nacional fue muy importante al contribuir con mano de obra, materias primas para otros sectores de la economía, alimentos para la fuerza de trabajo agrícola y no agrícola y, divisas que fueron clave en la estrategia de desarrollo industrial.

El desarrollo agrícola se basó en una estructura bimodal, bajo la que el 50% de los predios de subsistencia e infrasubsistencia aportaron el 4% de la producción principalmente destinada al autoconsumo, mientras que, por otro lado, el 1% de las unidades de producción produjeron el 32% del total nacional. Es de notar que, la productividad entre predios menores de 5 has y los predios grandes, fue similar, y las diferencias en los ingresos provinieron del tamaño de la superficie y de la calidad de los recursos disponibles; esto es, más por tamaño de los recursos, que de la eficiencia con la que se trabajaban, de lo que se desprende que no fueron los predios mayores los más eficientes.²³⁴

El apoyo al sector industrial, desde los años cuarenta fue orientado a la sustitución de importaciones, posible por el incremento en la oferta de alimentos, por la inversión del gobierno en infraestructura y por los bienes y servicios -insumos para la industria-, a precios y tarifas subsidiados. A su vez, por una política de protección, que, por un lado, contuvo la competencia exterior, controló el tipo de cambio a las importaciones, e impuso un sistema de precios y tarifas favorable a la industria local; y por otro, en el aspecto interno incluyó

²³⁴ Reyes Osorio, Sergio. "Presentación y resumen". En: Eckstein, S. Op. Cit. Págs.. I-XIX. (pág. XI).

créditos, estímulos fiscales y subsidios.²³⁵ Con las transferencias físicas en productos agrícolas y en valor, el trabajo campesino contribuyó a contener el alza en el costo de la vida en los centros urbanos y, las presión del movimiento obrero para el alza en los salarios. El deterioro real en los ingresos de los trabajadores agrícolas y manufactureros, que generó amplio descontento social, fue reprimido por una política obrera de control de los trabajadores y de sus demandas, ya con Fidel Velázquez al frente de la CTM y, en general, por las organizaciones del sistema político nacional.

B. Estado, expansión y acumulación en la agroindustria azucarera: 1946-1959.
1. La intervención estatal y la ‘modernización’.

En este periodo la agroindustria azucarera experimentó una intensa expansión. Se posicionó en el crecimiento económico nacional con un producto que se convirtió en básico en la dieta de la población, favoreció el asentamiento de la industria que lo utilizó como materia prima o auxiliar y, contribuyó con un bien-salario de precio controlado desde fines de los años treinta.

Aún con un mercado protegido, el empresario no tenía ante sí un mercado interno en el que pudiera obtener las ganancias extraordinarias de otros años. Los precios del azúcar eran oficiales, y al parecer, sólo se obtendría ganancia, si se transitaba a una forma de extracción del excedente que tuviera como base el incremento de la inversión en capital constante, y sólo si se administraban bien todas las fases del proceso de producción de la caña y del azúcar. Esto es, si dentro del marco económico establecido, aumentaba la composición orgánica del capital y se hacía más eficiente la administración de la rama

Entre 1946 y 1959 tenemos una de las etapas de mayor crecimiento de la agroindustria en el siglo XX, con predominio del modo extensivo. Las políticas del gobierno para un crecimiento intensivo se hicieron presentes, en lo particular, con el apoyo y fomento a la inversión en capital constante.

Como resultados, la producción de azúcar creció más de tres veces, con base en la superficie cortada y en menor medida en los rendimientos agrícolas, mientras que la eficiencia en fábrica se estancó. (Cuadro 3). Esta situación nos lleva a concluir que no se había consolidado el crecimiento intensivo en la rama, basado en la inversión de capital en

²³⁵ Tello, C. Op. Cit. Pág. 310-317.

las fases agrícola e industrial, cuya base tecnológica permitiera el incremento sustancial de la eficiencia agroindustrial.

A ese objetivo pretendieron contribuir diversas políticas del Estado. Se puso en marcha un proceso de ‘modernización’ agrícola y fabril entre 1951 y 1960, con el *Plan de Fomento a la Producción*, en el que se invirtieron 100 millones de pesos (781.2 millones de 1980) destinados a nuevos ingenios, reparación, ampliación y modernización de los existentes, a aumentar la superficie cultivada y a otorgar crédito de avío. Cifra que en realidad tampoco fue significativa, pues sólo representó el 0.9% de los Activos Fijos de la rama en 1960. También, se buscó coordinar producción y consumo, aunque ya en 1953 se tenía un problema con los excedentes,²³⁶ lo que llevó a limitar el crédito entre ese año y 1959, ante un escenario negativo de ventas, elevación en costos y sobreproducción.²³⁷ Se llegó a este punto, a pesar del incremento en el consumo doméstico en 28.4% en total, a un ritmo de 3.6% anual, en los años 1952/59, y que representó en este último año el 73.2% del mercado;²³⁸ y del aumento del consumo industrial en 177%, 15.7% anual, y que representó el 27% para ese último año.

Se invirtió financiamiento público para compensar costos del proceso de trabajo industrial y del agrícola, con el objetivo de no incrementar el precio del azúcar. Este fue el sentido del subsidio de 1.5 cvs por kg de azúcar, con cargo al Fondo de la Comisión Nacional de la Caña de Azúcar para ingenios de baja producción, con el fin de apoyar el pago de salarios y prestaciones que estableció el Contrato Ley de la Industria Azucarera a partir de 1953.²³⁹

²³⁶ Unión Nacional de productores de Azúcar, S.A. *Informe*, s.p.i, 1953.

²³⁷ Unión Nacional de Productores de Azúcar, S.A. *Informe*, s.p.i, 1959.

²³⁸ Según informe de UNPASA de 1959 influyeron el aumento poblacional, mayor capacidad adquisitiva y mejores vías de comunicación que facilitaron la distribución.

²³⁹ Los empresarios solicitaron amparo ante el emplazamiento a huelga por el Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana (STIASRM), pero les fue negado. Como no hubo arreglo, el gobierno emitió el Decreto del 6 de octubre de 1953 en el que autorizó un aumento de 1 peso diario para los trabajadores, 120 mil pesos para servicios del sindicato y prorrogó la vigencia del Contrato Colectivo. La solución del gobierno, que aplicó lo establecido en la Ley de Emergencias de Contratos Colectivos de Carácter Obligatorio, inconformó a los líderes sindicales dirigidos por su Secretario General Martín Rivera, que manifestaron su descontento con la resolución presidencial y se propusieron luchar por derogar dicha Ley. La inconformidad de los trabajadores era porque sus peticiones eran mayores, y consideraron que ese decreto no cumplió el pliego petitorio presentado el 10 de junio de 1953, que incluía la rehabilitación de la capacidad productiva de los ingenios para evitar desempleo, salarios acordes a la modernización tecnológica y al aumento de la productividad, participación del sindicato en los planes de desarrollo de la industria azucarera, salarios indexados al costo de vida y reparto de utilidades y jubilaciones. Fuente: Sindicato de Trabajadores de la

2. Política de precios, de financiamiento y la subsunción indirecta real.

En cuanto a los productores de caña, aparte de la medida anterior, la más importante fue la modificación de las bases para el pago vigentes desde 1944 ²⁴⁰: a partir de 1956 se pagaría con el 50% del precio del azúcar, y un rendimiento en fábrica mínimo de 80 kg de azúcar por tonelada de caña molida. Esta nueva disposición con la intención de beneficiar a los productores, era dudosa, porque era muy difícil asegurar que, ante rendimientos superiores, efectivamente se incrementarían los ingresos de este grupo; porque el ingreso que el cambio ‘garantizaba’, en realidad se nulificaba frente a las recurrentes prácticas del ingenio para disminuir el pago final, y porque en los hechos, los industriales continuaron con un amplio margen de control de este pago, al ocultar el rendimiento real. Esto es, la disputa entre el capital industrial y los propietarios o usufructuarios de la tierra por esa parte del plusvalor, aún con esa medida económica impuesta por el gobierno, continuaba inclinándose a favor del primero, dados los vacíos legales, el control del capital industrial y el sometimiento político de los productores.

Las políticas más importantes de este periodo, por sus implicaciones para la inversión, la acumulación y el desarrollo del ramo en el mediano plazo, fueron la financiera y la de precios.

Para la primera, se organizó toda una estructura para impulsar el crecimiento. Por los compromisos asumidos desde los años treinta, ahora como parte de un proyecto económico nacional, y por la importancia creciente de la agroindustria, la intervención estatal se hizo presente con recursos financieros canalizados por diversas instituciones: la Comisión Nacional de la Caña de Azúcar se creó el 30 de junio de 1952, financiada con descuentos a los productores de caña, en 1956 el Instituto de Mejoramiento de la Producción de Azúcar, en 1959 el Comité Mixto de Estudios para la Industrialización del Azúcar y Derivados, el 22

Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana. *60 años de lucha sindical. Notas para la historia del sindicato Azucarero*. México, Offset Asturias, S.A. 1997, 389 p. (pág. 74-76).

²⁴⁰ El DOF del 20/IV/1944, estableció que el precio de la caña era de 50% del precio de liquidación del azúcar, para rendimientos de 80 Kg o menos de azúcar por tonelada de caña molida; de 45% para el rendimiento entre 80 y 100 kg por tonelada de caña molida; de 40% para el rendimiento entre 100 y 110 kg; de 35% para el rendimiento entre 110 y 120 kg por tonelada de caña molida; de 30% para el rendimiento superior a 120 tons. En el Decreto del 17/noviembre/1956, vigente para la zafra de 1957, se homogeneizó el precio de la caña al 50% del precio del azúcar con cualquier rendimiento, sin que éste fuera menor a 80 kg por tonelada de caña, que era el mínimo garantizado para la materia prima. A partir de las zafras de 1972 y de 1973, se garantizó el pago de la caña con el rendimiento promedio de las 5 zafras anteriores en cada ingenio, sin que se considerara menor a 8.2%, que era el rendimiento de garantía.

de agosto de 1953 Financiera Industrial Azucarera se convirtió en Financiera Nacional Azucarera, (FINASA), que apoyó toda actividad industrial, y en la que las empresas azucareras podrían ser socias; en 1954 se convirtió en organismo del gobierno por el porcentaje de los recursos federales invertidos.²⁴¹

La intervención gubernamental en las cooperativas Emiliano Zapata, en Zacatepec, Morelos, y Atencingo en Puebla también estuvo en la lógica anterior por medio de la Comisión Reorganizadora del Gobierno. Aunque, en la práctica, su administración fue deficiente y convirtió en blanco político a las organizaciones de los productores agrícolas, como en Atencingo, Puebla, para favorecer al capital industrial.²⁴²

En cuanto a la política de precios del azúcar, en el mercado interno estuvo enmarcada por las devaluaciones de 1948 y 1954 y por los aumentos autorizados por el gobierno. Sin embargo, empresarios y gobierno reconocieron que éstos no mantenían ‘paridad’ frente al de otros productos de primera necesidad,²⁴³ ni con los costos de producción, que no pudieron ser compensados con aumento en los rendimientos técnicos.²⁴⁴ Pero además, en términos reales los precios descendieron 1.2% y 1.4% anual para el azúcar estándar y refinada respectivamente,²⁴⁵ lo que nos lleva a suponer que, como mínimo, la ganancia obtenida por el capital industrial, pudo ser menor a su cálculo y expectativa.

Así, un mercado interno bajo regulación del Estado, pero con apoyo a la inversión de capital –control del precio de la caña, una política financiera de apoyo y amplio control del capital industrial sobre aspectos técnicos y económicos-, terminó por delimitar a nivel de la circulación el marco económico bajo el cual la inversión de capital tendría que generar ganancia media. Sin embargo, al parecer ese objetivo no fue logrado por un buen número de empresarios, dado el número de ingenios en insolvencia desde mediados de los sesenta.

El mercado exterior no fue un elemento dinamizador de la agroindustria. Si bien se exportó entre 1948 y 1959 (127,964 toneladas en este año), se tuvieron pérdidas en 1948, 1949 y 1950. La UNPASA no consideró prudente exportar en 1951, y en 1952 sólo exportó

²⁴¹ Bartra, Armando, Coord. *De haciendas, cañeros y paraestatales*, Op. Cit.

²⁴² Otero, Gerardo. Op. Cit. págs.155-156

²⁴³ Secretaría de Economía. “Acuerdo que fija el precio para la venta del azúcar en las distintas zonas de la República”. DOF. 15/enero/1949, pág. 4.

²⁴⁴ Armando Bartra, Juan Manuel Aurrecochea, Lorena Paz Paredes. “Los cincuentas, una década de crecimiento estable”. En: Bartra, Armando, Coord. *De haciendas, cañeros y paraestatales*. Págs..159-186. (pág. 165).

²⁴⁵ Malpica Aburto, Nahúm, Op. Cit. 1986, págs. 116-121.

una pequeña cantidad para desahogo del mercado interno.²⁴⁶ El Convenio Internacional de Productores en 1953 otorgó a México una cuota de 75 mil toneladas, pero el gobierno sólo autorizó 54 mil; el balance fue negativo pues se perdieron 5.7 millones de pesos,²⁴⁷ como también lo fue en 1954 y 1955. Los años 1957 y 1958 fueron de alza de precios, pero en 1959, por el logro de la autosuficiencia en países antes importadores, bajaron los precios y se dificultó la colocación del azúcar. Por estos años los excedentes en México fueron de 503,000 toneladas que, de haberse colocado en el mercado interno, hubieran presionado los precios a la baja.

Así, en estos años tuvimos a una rama agroindustrial de crecimiento extensivo, de baja eficiencia global por limitaciones de la base tecnológica agrícola e industrial, en un mercado interno regulado en precios y, frente a un mercado exterior muy competido. A pesar del mercado interno en expansión, por los resultados contradictorios –entre inversión y estancamiento del rendimiento industrial- podemos suponer (dada la amplia heterogeneidad en los rendimientos agrícolas y de fábrica a lo largo de los estados productores en el país) que la reinversión y modernización sólo se dieron en algunas unidades fabriles²⁴⁸: por un lado, las de empresarios que en ese entorno crearon condiciones particulares para obtener ganancia y reinvertir, y por otro, posiblemente, en las de aquellos empresarios que mantuvieron un vínculo estrecho con las élites político-administrativas que los favoreció. Otro grupo, los menos comprometidos, los de menos capital, menor eficiencia o los de menos influencia política, desde mediados de los años sesenta, transfirieron sus capitales total o parcialmente a otras ramas. Esto es, el precio del azúcar establecido por el gobierno, se convirtió en el límite a nivel de la circulación para que la inversión de capital tuviera una ganancia.

A pesar de los argumentos del gobierno, en el sentido de que estas políticas eran también un medio de apoyo los productores cañeros, éstos continuaron en una posición económica subordinada al capital industrial. Un hecho es contundente: el precio de la caña dependía del precio del azúcar y del rendimiento del ingenio, aspectos de limitada influencia por parte de los productores. La función otorgada a la agricultura a nivel nacional se repitió en la agricultura cañera, porque a través de los precios de la caña, se transfirió excedente a la

²⁴⁶ Malpica Aburto, Nahúm, Op. Cit., 1986, págs. 103-111.

²⁴⁷ Unión Nacional de Productores de Azúcar, S.A. *Informe*, s.p.i. 1953.

²⁴⁸ La información encontrada no permite determinar cuáles y cómo.

fase industrial, al capital social y a la sociedad. Si los empresarios industriales, los que no pudieron operar con márgenes de ganancias de su necesidad, tuvieron la opción de transferir sus capitales a otras esferas productivas,²⁴⁹ para los productores el resultado fue operar con ingresos decrecientes, con descenso en la rentabilidad desde los años treinta, y ya en 1960 con pérdidas significativas para la mayor parte de ellos.²⁵⁰ (Cuadros 31, 32 Anexo).

La subsunción indirecta real de la fuerza de trabajo agrícola al capital, como forma de dominación y explotación, daba resultado para beneficiar al capital industrial y social, al transferir por los anteriores medios, parte del plusvalor generado por aquélla.

C. El desarrollo estabilizador y la expansión agroindustrial azucarera: 1958-1970

1. El Estado y el desarrollo estabilizador.

Entre los años 1958 y 1970, en el desarrollo estabilizador, el compromiso del Estado se reflejó en el incremento del gasto público del 8% a 11% sostenido con ahorro interno, con los ingresos de la deuda externa que pasó de 5.5% del PIB a 9.2% y, con los recursos que aportaron productos como minerales y el petróleo en los años setenta.

Estos recursos se dirigieron a desarrollar sectores estratégicos como el petróleo, comunicaciones y electricidad, y a ramas clave para apoyar a otras como la del acero, fertilizantes, petroquímica. También, el gasto se orientó a salud, educación y cultura; a actividades agropecuarias, forestales y pesqueras y respectivas fases de comercialización, para lo que se crearon bancos y fideicomisos de garantía. Se intervino en el sector minero, se creó un sistema de fomento de producción y abasto de productos básicos con Conasupo, se invirtió en la producción de aceros y carros de ferrocarril y en el rescate y creación de ingenios, entre otros.

Por esta estrategia el PIB creció 6% anual, los precios 3%, el sector manufacturero 8.4% anual y su participación en el PIB pasó del 28 al 35%, y el agrícola 3%. Se logró el aumento del ahorro interno y la inversión, mejoró la productividad del capital y del trabajo, aumentó el salario real de los trabajadores y se tuvo un tipo de cambio estable.²⁵¹

²⁴⁹ Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana, Op. Cit. Pág. 84.

²⁵⁰ Del Villar, S. Op. Cit. Pág. 533. Bartra, Armando, Juan Manuel Aurrecoechea, Lorena Paz Paredes, Op., cit. Pág. 168.

²⁵¹ Tello, Carlos. Op. Cit. Pág. 362, 448.

El sector industrial, fue apoyado con una política de precios subsidiados y a la baja en productos y servicios del Estado, como en energéticos, transporte y agua. La estabilidad del tipo de cambio y el financiamiento estatal a tasas preferenciales a largo plazo, fueron otros instrumentos para apoyar las inversiones, mismas que se enmarcaron en una política fiscal también favorable. Esas inversiones también tuvieron el respaldo de las finanzas del Estado, que, en caso de dificultades económicas o quiebra, actuaba absorbiendo pérdidas o convirtiendo esas empresas en empresas estatales.

Para el campo se continuó con la política de reparto, -por la vía del agrarismo institucional más lento y complicado en relación al periodo de Cárdenas-, se fijaron precios de garantía para productos como el maíz, trigo, frijol, sorgo y arroz, pero se mantuvieron en términos reales estancados o la baja, intentando compensar con los precios de los insumos y las tasas de los créditos otorgados. El apoyo se dio también a través del incremento en el financiamiento para la comercialización y para innovaciones tecnológicas. Como resultados generales se tuvieron el incremento en la producción agrícola y agropecuaria entre 1940 y 1970, aunque ya desde mediados de los sesenta la primera disminuyó su ritmo.

El descenso de la inversión pública en infraestructura y en actividades relacionadas con la producción agropecuaria, fue un factor que influyó en el descenso de su participación en el PIB, pues pasó del 15% en los años 1940/50 al 7% en los setenta. Sin embargo, en general, todas las políticas anteriores, no fueron suficientes para detener el deterioro y la crisis permanente de la agricultura desde mediados de los años sesenta.²⁵²

Finalmente, y no menos importante, el éxito del desarrollo estabilizador tuvo como uno de sus pilares la regulación del conflicto de clases, a través de un sistema político que ejercía el control por medio de una organización corporativa, vertical y antidemocrática. En este sentido, la política de control salarial fue muy importante. Con todo, fue un periodo de salarios reales al alza, a diferencia de las décadas de los años cuarenta y cincuenta que fueron de deterioro salarial. Entre 1959 y 1964 el salario mínimo se incrementó 9.2% y en 1964/70, 3.4%. Sin embargo, las negociaciones salariales siempre estuvieron dentro del marco de un movimiento obrero controlado.

²⁵² Tello, Carlos. Op. Cit. págs. 357-400.

También, quedaron claras características importantes del desarrollo industrial como la transferencia de riqueza de la agricultura a la industrialización, necesaria para apoyar las importaciones de una industria con severas limitaciones para competir en el mercado internacional; la debilidad en la producción de bienes intermedios y de capital, una oferta de productos de altos precios y baja calidad y, entre otros, imposibilidad no sólo de ofrecer los empleos que se demandaban, sino para eliminar la pobreza e impedir su crecimiento desde mediados de los años sesenta.

Pero si bien la agricultura había cumplido la función que se le impuso desde los años cuarenta, sus problemas harían crisis en los setenta y mostraron el agotamiento del modelo de extracción del excedente campesino por medio de la subsunción indirecta formal.²⁵³ Si de 1940 a 1965 la producción agrícola creció en 5% anual, de 1965 a 1970 lo hizo en 1.2% y de 1970 a 1974 en 0.2%. En términos de la balanza comercial el superávit agrícola se perdió en 1974, el país se convirtió en importador de productos agropecuarios como resultado del lento crecimiento del valor de productos como las hortalizas y de la reducción de valor en productos como algodón, azúcar, henequén, ganado y, por el incremento de la importación de productos agropecuarios: maíz, trigo, arroz, oleaginosas, lácteos y, azúcar a partir de 1975, entre otros. Sumado el déficit industrial y la disminución del saldo en el sector servicios, el déficit de la balanza comercial sólo se pudo compensar con la deuda externa. El faltante en los productos agropecuarios se cubrió con importaciones, que incidieron en la elevación de los precios internos y su efecto en presión para elevar los salarios, y de éstos para aumentar los precios de los productos manufacturados, iniciando un proceso inflacionario que se inició principios de los setenta.

Globalmente, había llegado a su límite el modelo de industrialización que había utilizado a la agricultura, y en este sentido había hecho crisis el modelo de desarrollo agropecuario. Al interior de éste, a diferencia de lo que lo ocurría con la agricultura moderna, -de exportación, para el mercado interno para sectores de mayores ingresos, la de riego-, que contó con protección y estímulos de política agropecuaria, el sector más afectado fue el de la agricultura tradicional, -temporalera y productora de granos básicos como maíz y frijol-, a la que se mantuvo con bajos apoyos estatales y descapitalizada, que aparte de que sus

²⁵³ Véase: Cap. I, E, 4, c, 2, b, ii

rendimientos no pudieron cubrir la demanda interna, fue creadora de problemas como la sobreexplotación de la tierra, erosión y destrucción de ecosistemas. Sumado a lo anterior, la expansión de la ganadería extensiva para la exportación y la demanda de los sectores urbanos de ingresos medios y altos, contribuyó al aumento de la producción forrajera, de alimentos para consumo animal y a su transnacionalización al mismo tiempo que se deterioraba la producción de básicos.

En lo social, en la medida en el que reparto agrario se frenó después de Cárdenas y se combinó con el aumento de la población, sus negativos efectos se hicieron presentes: empobrecimiento y deterioro del nivel de vida de los productores temporaleros pequeños y medianos, ingresos de infrasubsistencia de los asalariados rurales, aumento de los campesinos sin tierra que en 1970 eran ya 2.5 millones condenados a deambular o a vivir en la miseria, junto a los que sí tenían pero con minifundios de temporal y de infrasubsistencia que eran 2 millones más. Frente a la crisis del modelo agropecuario que se acentuaría en la década de los setenta, y los efectos sociales perniciosos en el campo, se hizo claro que la forma en que Estado había mediado la lucha de clases rural, el agrarismo de Estado, tuvo una importante función, pero había llegado a su límite para contener las contradicciones entre el capitalista agrícola y el proletariado rural, y en general entre los campesinos y el capital. La pobreza, la subocupación rural y crisis de la economía campesina serían determinantes en el resurgimiento del movimiento campesino a partir de 1972 y 1973 con cuatro frentes de lucha: de los pequeños productores por los precios, de los trabajadores del campo por salarios, contra la imposición y por la democracia y, la lucha por la tierra.²⁵⁴

2. El crecimiento agroindustrial azucarero.

Este es un subperíodo de la expansión que se caracterizó por un ritmo menor de crecimiento respecto del anterior. En conjunto presenta las siguientes características.

a. El consumo interno y el sector consumidor industrial del azúcar.

El crecimiento del consumo interno fue clave en esa expansión. Aumentó casi 6% anual, para un total de 88%, al pasar de 976 mil toneladas en 1959 a 1 millón 841 mil en

²⁵⁴ Bartra, Armando, *Los nuevos herederos de Zapata*. Op. Cit. Págs.. 137- 161, 201-202.

1970. En consumo interno, el doméstico representó el 73.2% y el 58.6%, respectivamente, mientras que el industrial se incrementó de 26.8% a 41.4%.

El crecimiento del consumo industrial, tuvo como base el asentamiento desde 1960, de empresas transnacionales de la industria alimentaria que utilizaron el azúcar como materia prima. A diferencia del sector primario, -producción de caña y de azúcar-, con bajos niveles de eficiencia agroindustrial, la utilización del azúcar como materia prima en otros procesos industriales, tuvo un crecimiento dinámico. Este sector principalmente de empresas transnacionales, operó bajo parámetros del oligopolio, esto es, con concentración de mercados, diferenciación de productos y barreras a la entrada de nuevos competidores, por el tamaño del capital utilizado y por el uso de marcas registradas.²⁵⁵ En estos años, las industrias más importantes consumidoras de azúcar fueron la refresquera, la dulcera y la panificadora y galletera. De la primera, es de destacar que su consumo aumentó entre 1966 y 1970 a un ritmo de 10% anual, y que a este último año representó las $\frac{3}{4}$ partes del consumo industrial. A parte de las ramas mencionadas, el resto del consumo del azúcar lo realizaron la industria empacadora, farmacéutica, lácteos, vitivinícola y otras.²⁵⁶

Las diferencias en los años sesenta, entre la agroindustria productora de azúcar y las ramas consumidoras fueron: crecieron más las que utilizan el azúcar como materia prima, la primera estuvo abajo del crecimiento de la industria alimentaria y las segundas por arriba; éstas, son productoras de productos de altos precios y de baja calidad nutricional, proceso que se complementó con un incremento del gasto de la población – inducido por amplias campañas de publicidad-, en postres, flanes, gelatinas, pastelillos y golosinas,

El sector consumidor del azúcar pudo asentarse en México por ese proceso de expansión del capital proveniente de Estados Unidos, Europa y Japón, que encontraron en México y América Latina mercados grandes y poco saturados. Pero, además, esa expansión fue apoyada por el acceso al financiamiento nacional como internacional, por sus propias ventajas como la tecnología, patentes, marcas y una organización empresarial eficiente.

Junto a lo anterior, su crecimiento fue apoyado por la política económica nacional, que facilitó aún más el uso de sus propias ventajas. Entre esas políticas, la de precios del azúcar, les facilitó un producto con precio real en descenso, que tuvo un positivo efecto en

²⁵⁵ Rama, Ruth, Op. Cit. pág. 59.

²⁵⁶ Malpica, Nahúm. Op. Cit. 1986, capítulo VI.

sus ganancias y en el arraigo de sus productos que contribuyeron a distorsionar los patrones alimenticios de la población, con productos de alto precio y no indispensables para una dieta balanceada. Un mercado masivo les ha redituado grandes ganancias que no necesariamente han reinvertido en estos países, sino que han salido a los países matrices. En general, en relación con la política económica, el sector transnacional ha ejercido influencia directa sobre ésta, al neutralizar parcialmente la política fiscal al declarar ganancias menores a las obtenidas, y al reducir su aporte neto a la balanza de pagos.²⁵⁷

La industria de los derivados del azúcar, además se ha caracterizado por ser un sector dinámico, con una estructura de mercado concentrada y, por una participación elevada del capital extranjero. En lo que respecta a los niveles de concentración en 1970, esto es, cuando los cuatro mayores establecimientos controlaron 75% o más de la producción, sobresalieron la fabricación de chicles, de jarabes, concentrados y colorantes para alimentos, y de flanes y gelatinas y productos similares. Además, cada rama contó entre sus establecimientos con 2 y 3 transnacionales de un total de cuatro. En general, es estrecha la asociación entre transnacionalización, concentración de la producción y dinamismo.²⁵⁸

b. El mercado exterior.

Las exportaciones de azúcar tuvieron un peso importante en esta rama al aumentar 363%, a 15% anual, de 128 mil toneladas en 1959 a 593 mil en 1970. También porque permitieron la salida de excedentes que se fueron acumulando desde 1946, y que hubieran puesto a la rama en situación crítica. Segundo, porque las exportaciones, sobre todo al mercado norteamericano, -a partir de que los EU dejaron de comprar el azúcar de Cuba por el triunfo de la Revolución Cubana dirigida por Fidel Castro-, elevaron los ingresos de la industria, lo que influyó para mejorar temporalmente su situación financiera y contribuir a la balanza de pagos. El valor de las exportaciones se incrementó 15.1% anual a partir de 1960, y representaron el 80% y en algunos casos el 100% de exportaciones de azúcar de México. Tercero, porque permitieron sostener el ritmo de crecimiento de la producción nacional, pues había propuestas de disminuirlo drásticamente.

²⁵⁷ CEPAL. *Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana*. CEPAL, 1978, 248 p. (p. 158-167).

²⁵⁸ Malpica, Nahúm. Op. Cit. 1986, Pág. 140-142

c. El Estado y el desarrollo agroindustrial azucarero.

La intervención del Estado fue fundamental en la orientación del desarrollo de esta rama. Primero, porque la política económica creó un conjunto de condiciones y mecanismos de apoyo a la inversión de capital. Segundo, ofreció a través del sistema político, relativa estabilidad política debido al control de las clases sociales. Control que, en lo particular para los productores de caña, estuvo caracterizado por la antidemocracia y la violencia. Tercero, para el sector consumidor, porque contribuyó para ofrecer un producto con un precio fijo y con abasto suficiente.

El financiamiento fue diversificado, y lo mismo se apoyó a los empresarios para nuevas fábricas y para ampliaciones,²⁵⁹ como a los productores de caña al facilitar crédito de avío, que creció 3.0% anual, fertilizantes 5.8% y, para siembras, 5.5%.²⁶⁰ El apoyo al capital industrial se destinó, aparte de los aspectos mencionados, a créditos refaccionarios de largo plazo, para pequeñas obras de irrigación, para adquirir maquinaria para usos agrícolas, para construir espuelas de ferrocarril, a complementar el precio de liquidación de la caña, para la consolidación de pasivos y, créditos especiales a ingenios para evitar su cierre.²⁶¹ Políticas que fueron interpretadas por el sector empresarial mismo, como de modernización de la rama, lo que, sin embargo, hay que tomar con cierta cautela, pues no fue un proceso generalizado dado que la rama presenta una tendencia al descenso en la eficiencia en fábrica, y, además, porque los montos de estos apoyos no fueron significativos como proporción de los activos ya existentes.

D. Límites en la reproducción ampliada: predominio del crecimiento extensivo.

1. La subsunción indirecta real del capital sobre la producción agrícola. Crecimiento extensivo, limitada base tecnológica industrial y rezago económico: 1959/70.

Si bien se trata de un periodo de expansión, la eficiencia global fue limitada. En el aspecto agrícola, los resultados productivos presentan que el crecimiento se basó en la superficie, más que en los rendimientos. (Gráfica 6). Los factores del crecimiento intensivo quedaron *estancados* o en progresivo deterioro: el débil crecimiento de los rendimientos

²⁵⁹ UNPASA, *Informe 1962*. México, UNPASA, 1962.

²⁶⁰ UNPASA, *Informe 1963*. México, UNPASA, 1963, pág. 15

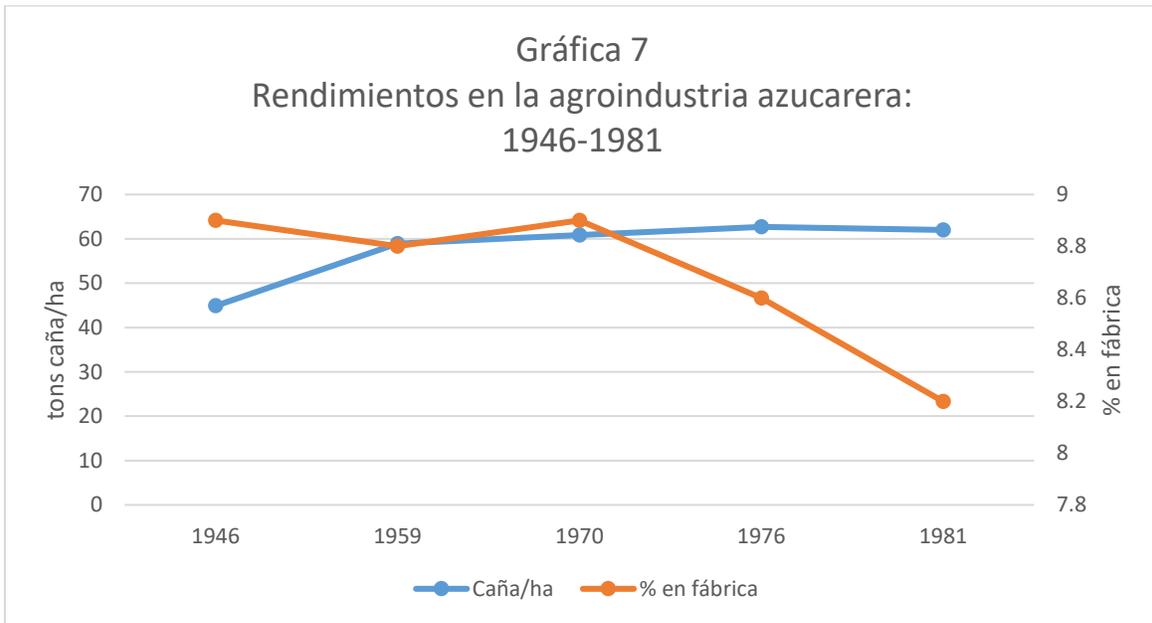
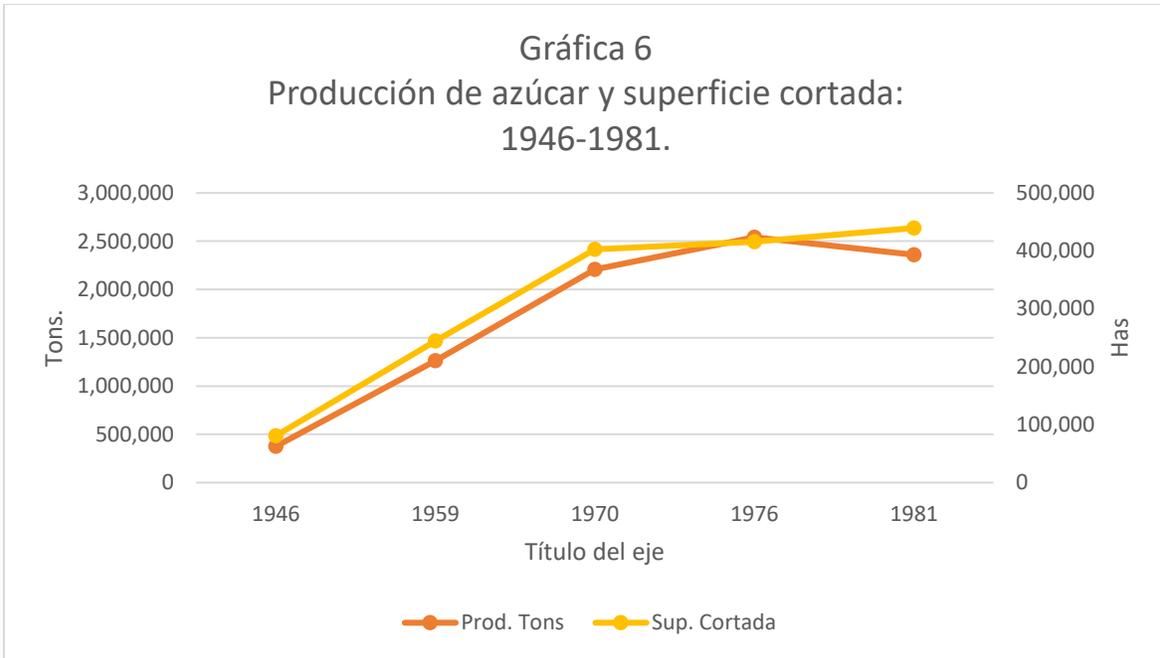
²⁶¹ UNPASA, *Informe 1968*, México, UNPASA, 1968, pág. 14.

agrícolas tuvo como base la superficie cortada, (Gráfica 7) la incorporación de capital a la tierra se dio particularmente en fertilización, que se incrementó 13.5% anual, y la irrigación 5% anual entre 1964 y 1969. Mientras que se rezagó la renovación de las plantillas y se estancó la mecanización.²⁶² Esto es, la modernización agrícola fue limitada y parcial.

El precio de la caña mejoró en los años en que la industria exportó, pero descendió en términos reales igual que los del azúcar: entre 1965 y 1976, más de 40% este último, y el primero 20%. Si bien este dato reflejaría que descendió menos el precio de la caña que el del azúcar, globalmente la caña presentó mayor deterioro: disminuyó su participación en el Valor de la Producción Industrial en los mismos años, (Cuadro 30), y cayeron el precio medio rural y la rentabilidad. En ese último año, el café, el plátano, el algodón y la papa, entre otros, tuvieron mejor rentabilidad por hectárea sembrada.

Es de resaltar que sí se realizó inversión en ciertos procesos agrícolas y fabriles. Fue importante la inversión de capital del Estado en el proceso productivo agrícola, a través de fertilización y la irrigación, y en otros que contribuyeron a sostener la eficiencia fabril. Sin embargo, los rendimientos agrícolas y de fábrica prácticamente se estancaron.

²⁶² Rama, Ruth. Op. Cit. Pág. 56.



Cuadro 3						
Producción y productividad en la agroindustria azucarera: 1946-1981						
	Producción (Tons)	Sup. Cortada (has)	Tons. caña/ha	% en fábrica	Caña Molida (Tons.)	Tons. azúcar/ha
1946	376,325	80,943	44.9	8.9	3,963,417	4.1
1959	1,264,137	244,546	58.9	8.8	14,407,840	5.2
1970	2,207,964	402,852	60.9	8.9	24,500,000	5.4
1976	2,541,065	415,779	62.7	8.6	27,236,961	5.6
1981	2,360,000	439,431	62	8.2	28,677,093	5.1
Incremento total %						
1946-59	236	202	31.2		263	26.8
1959-70	75	165	3.4		70	3.8
1970-76	15	3.2	3.0		11	3.7
1976-81	-7.1	5.7	-1.1		5.3	-9.0
TMCA %						
1946-59	9.8	8.2	2.1		9.6	1.8
1959-70	5.2	4.6	0.3		5.2	0.3
1970-76	2.0	0.6	0.5		1.8	0.7
1976-81	-1.5	1.1	-0.2		1.0	-1.8
Elaboración propia con datos de UNPASA, Estadísticas Azucareras.						

2. La fase industrial de la producción de azúcar. Orientación y límites de la inversión en capital constante.

La eficiencia industrial presentó un movimiento irregular con tendencia descendente, con caídas profundas en 1962, 1966 y 1969, por efecto de equipo obsoleto y mala ubicación que contribuyeron a los altos costos. La cancelación de créditos tuvo efecto directo en este proceso, aunque se buscaba con esa medida limitar la producción de azúcar.²⁶³ Con todo, la eficiencia global de la agroindustria tuvo como resultado un incremento de la producción de cerca del 5% anual entre 1959 y 1970.

Todo indica que las inversiones en fábrica privilegiaron el incremento en la capacidad de molienda, pero no con mejoras tecnológicas sustanciales. El estancamiento y rezago

²⁶³ UNPASA, *Informe 1967*. México, UNPASA, 1967.

limitaron la tasa de ganancia y la ganancia de las inversiones del capital, a pesar de la tasa de plusvalor obtenida.

La reproducción del capital en la agroindustria, si bien tuvo condiciones favorables para el crecimiento y la inversión, se sostuvo en base a un crecimiento extensivo, acompañado de una limitada inversión de capital para mejorar la base tecnológica en campo como en fábrica. En los aspectos en los que el Estado invirtió directa o indirectamente, se realizó con limitado presupuesto, lo que, junto a la magnitud y orientación de la inversión privada, contribuyó globalmente a tener bajos rendimientos y una planta fabril tecnológicamente heterogénea. Esto es, en la agroindustria no se consolidó una reproducción del capital con base en procesos de trabajo sustentados en una inversión intensiva de capital generalizada, vinculada directamente al proceso de producción. Mientras que, en la fase de consumo del azúcar, el crecimiento de la producción facilitó la inserción de la rama en la esfera del consumo del capital transnacional, productor de productos que utilizaron el azúcar como materia prima o auxiliar, y que se caracterizó por incluir procesos intensivos en capital.

Con esto, si bien la agroindustria, por un lado, aseguró mercado, por otro, el capital invertido encontró limitantes para impedir el descenso en la tasa de ganancia, entre las que se cuentan esa limitada inversión en capital constante.

E. La composición orgánica del capital y su dinámica en la agroindustria azucarera: 1960-1970.

La organización agroindustrial presentó ventajas para el capital, en tanto consolidó una forma de producción y apropiación del plusvalor y de ganancia. No obstante, se desarrollaron problemas que, en conjunto, llevarían a un límite la funcionalidad del patrón de acumulación. Las políticas para iniciar su modificación fueron presentadas a principios de los años setenta como la ‘reestructuración de la industria azucarera’. La interpretación como ‘reestructuración’ tiene la ventaja de acercarnos a los cambios pretendidos y logrados desde la política del gobierno. Pero la desventaja de limitarnos a los aspectos fenomenológicos y de justificación. Ir más allá implicó recuperar las modificaciones en la agroindustria, desde el enfoque de la reproducción del capital y la distribución del valor en el largo plazo.

1. El desequilibrio financiero, la política de subsidios y la ganancia.

Expresión de esos límites fueron problemas en los aspectos comercial y financiero. Al principio de esta década la saturación del mercado interno y la dificultad de exportar de forma permanente con utilidades, colocaron al empresariado en una situación problemática. El mercado interno no crecía al ritmo de la producción, lo que generó excedentes por 500 mil toneladas. Por su parte, el comercio exterior se enfrentaba a un mercado libre con tendencias a la sobreproducción desde 1957 y con precios decrecientes hasta 1961.

Fue el crecimiento del mercado interno y externo en los sesenta lo que permitió desahogar tal presión. En el mercado exterior fue la crisis cubano-americana, que eliminó la cuota azucarera cubana, lo que permitió la ampliación de la de otros países y entre ellos la de México; en 1960 se le aprobaron 171,000 toneladas y en 1964 326,000.²⁶⁴ De 1960 a 1974 México se benefició de la cuota que le asignó Estados Unidos porque permitió vender el excedente, por los precios del mercado norteamericano que duplicaban los del mercado libre y, porque las exportaciones fueron un elemento dinamizador. El crecimiento de la producción de este periodo determinó que, aún con las exportaciones, el país tuviera excedentes de 80 mil toneladas anuales.

De lo destinado al mercado mundial hasta 1963/64, pero por su descenso a partir de este año, disminuyeron los ingresos por exportaciones. Éstos eran importantes pues se creó una política con el FEPLA para distribuirlos entre todos los empresarios, compensando los ingresos del mercado interno. El descenso en los ingresos por exportaciones influyó para que, en 1965, el precio de liquidación interno en la industria fuera menor al establecido por el gobierno, de 1.37cvs por kg., pues con esos ingresos percibidos no se alcanzó a superar.

Este desajuste tuvo como efecto la llamada pérdida del 'equilibrio financiero',²⁶⁵ pero a la presión de los empresarios para aumentar el precio, el gobierno privilegió la función social y económica del producto, no modificando el precio interno y asumiendo el costo financiero de tal situación. Así, cubrió la diferencia con subsidios al sector empresarial otorgados a través de UNPASA y la banca nacional, y se convirtió en aval ante bancos extranjeros.²⁶⁶ Esta política lo llevó a ser sostén directo de la rama obligándose a buscar y

²⁶⁴ Lajous, Roberta. *La participación de México en el mercado azucarero norteamericano*. Tesis Lic. En Relaciones Internacionales, México, El Colegio de México, 1975, 112 págs.

²⁶⁵ Villar, Samuel, Op. Cit. (págs.. 542-550).

²⁶⁶ *Ibíd.*

apoyar formas de financiamiento, que también tuvieron como efecto cubrir parcialmente las expectativas de ganancias del capital invertido.

2. Composición orgánica del capital y tasa de ganancia.

El análisis de la reproducción del capital nos presenta resultados que aclaran la situación problemática y las salidas *de facto* del capital mismo.

a. La dinámica de la composición orgánica y la tasa de ganancia, a través de los Censos Industriales.

Los *Censos Industriales* (de los años 1965 a 1995, quinquenales) y las *Encuestas Industriales Anuales* (a partir del año 2000), nos permitieron analizar la composición del capital y, las fluctuaciones en la producción, rendimientos y en la ganancia industrial.

Estas fuentes, nutridas por los estados financieros de la contabilidad empresarial, se proponen expresar ‘flujos y acervos, recursos y obligaciones’ que, bajo nuestra categorización, se corresponden con las formas y fases de la reproducción del capital: valor, plusvalor, acumulación, ganancia y sus expresiones, tasa de ganancia. La organización contable de la información, desde la óptica del capital,²⁶⁷ si bien muestra la relación entre el sistema de precios y la ganancia, impide relacionarlos con el proceso de producción, esto es, con el espacio en donde se crea el valor y el plusvalor, e impide entender a éste o a su expresión en ganancia, no como un resultado individual sino como un resultado social.

En este trabajo, analizaremos la composición del capital y su transformación, el monto y variaciones del plusvalor, de la tasa de ganancia y de la ganancia, lo que ya ha implicado la reagrupación y correlación entre los rubros de los Censos y las categorías expuestas en el capítulo I.

En la medida en que el dato *valor agregado* de los Censos se refiere a lo recibido monetariamente por la vía del precio del azúcar, al calcular tasa de ganancia nos referimos a

Véase también: Gisela Espinosa, Juan Manuel Aurrecochea. “La década de los sesenta. De la crisis de sobreproducción a la expansión sostenida con exportaciones crecientes”. En Bartra, Armando. *Op. Cit. De haciendas, cañeros y paraestatales*, págs. 193 y 194.

²⁶⁷ R.A. Bryer. “A marxist critique of the fasb’s conceptual framework”. *Critical Perspectives on Accounting* (1999) 10, 551|589 Article No. cpac.1999.0358.

<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1045235499903581> (consultado 2 de julio 2013).

Kato Maldonado, Luis. “Industria manufacturera y economía globalizada”. México, UAM, *Dossier, Trayectorias*, Vol. X, núm. 27, julio-diciembre, 2008, págs. 65-81. (en particular páginas 66-69).

la *tasa de ganancia transformada* (esto es, tasa a partir de las ganancias reales en dinero o ganancias directas aportadas por la circulación); lo que nos acerca a la *tasa de ganancia en valor*. En el caso de los precios, partimos, de la afirmación de que los *valores trabajo* determinan y regulan los *precios de producción*, centros de gravedad de los *precios de mercado*.²⁶⁸ Evidentemente, hay una relación directa cuantitativa y cualitativa entre tasa de ganancia en valor y la tasa de ganancia en dinero o transformada, sin olvidar que ambas son funciones de la tasa de plusvalor.²⁶⁹

Respecto a los datos Personal Ocupado, aparte de analizar los cambios en términos absolutos, relacionamos con el sector manufacturero; complementamos con el análisis a valores reales de las Remuneraciones, relacionándolas con el Valor de la Producción Industrial y con el Valor Agregado Censal Bruto.²⁷⁰

El análisis de los Activos Fijos Brutos permite ver la composición del capital constante, sus variaciones y la proporción de cada componente en el Total del Valor de Activos Fijos Brutos.

²⁶⁸ Shaikh, Anwar. *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Colombia, Tercer Mundo Editores, 1990, 407 p. (Pág. 187). En el caso del precio del azúcar, tuvo un precio controlado por el gobierno desde 1938 hasta agosto de 1995, en que se formalizó un periodo de liberación gradual. (Se analiza en el Capítulo X). Aunque, existía una diferencia entre los precios oficiales y los precios a los que se vendía el producto al consumidor final. Véase: Malpica, Nahúm. Op. Cit. 1986.

²⁶⁹ *Ibíd.*, (Págs. 94-95, 132-138). Valor y plusvalor son creados en la producción, pero se expresan como precio monetario y ganancia en la circulación. Las magnitudes monetarias expresan las condiciones de producción y de circulación, por lo que las ganancias dependen no sólo de la producción, de la masa de pv, sino de la forma específica de circulación de éste; la concepción de *autonomía relativa de la circulación* permite entender que, la ganancia puede variar independientemente del pv pero, también implica que esta variación se encuentra limitada por éste. Teniendo en cuenta que las magnitudes de valor determinan los precios, el estudio de éstos por sí mismos, se convierte en tema importante como guía explicativa de las desviaciones valor-precios, de la competencia, de las diferencias regionales, de la relación desarrollo-subdesarrollo, así como de las magnitudes y direcciones de las transferencias de valor. Shaikh, A. *Op. Cip.* Págs.138-140. El trabajo que ahora presento pretende contribuir a explicar, a través de la relación entre precio del azúcar y de la caña, entre otros temas, la distribución del valor entre la fase agrícola e industrial y entre las clases sociales.

²⁷⁰ *Valor Agregado Censal Bruto* (VACB) se refiere al equivalente en dinero del tiempo de trabajo excedente de los trabajadores de producción; y *Remuneraciones* al equivalente en dinero de su tiempo de trabajo necesario. VACB no se refiere al 'ingreso neto corporativo' o 'ingreso neto de operaciones', al que se le han deducido los gastos distribución e impuestos indirectos, y que todavía tiene que ser repartido. Cuando las teorías del 'estrangulamiento de las ganancias' calculan la relación ganancia-salario sobre el ingreso neto de operaciones, se subestima la verdadera tasa de explotación, y atribuyen la crisis de acumulación a la presión de los salarios sobre las ganancias. Shaikh, Op. Cit. Págs. 294-296, y su referencia 59.

Resultó de suma importancia el análisis de la Formación bruta de capital y su composición, para evaluar la tendencia de la acumulación en la rama. Pero además relacionadas con el Valor agregado Censal Bruto, nos permite conclusiones muy valiosas acerca de la reproducción del capital.

En lo particular, se puso atención en el cálculo de:

- 1) La composición orgánica del capital como: *acervos brutos + asignación por depreciación + insumos / remuneraciones*. Con los valores censales, tenemos: **Capital Fijo Bruto, + Depreciación + Insumos Totales / Remuneraciones Totales.**

Lo que se expresa en: $(CFB + Depreciación + Insumos Totales) / Remuneraciones Totales$.

- 2) la tasa de ganancia como *la relación entre ganancia y la suma de costo de venta, más los acervos netos*.²⁷¹ Con los datos de los censos equivale a: **la relación entre el Valor Agregado Censal y el Valor de Venta de los Productos Elaborados + el Capital Fijo Neto.**

Lo que se expresa en: $VAC / (VCF + VPE) 100$.

La siguiente descripción se orienta a detallar la composición del capital y, a analizar la relación de la productividad de la fuerza de trabajo con la tasa de ganancia y la ganancia. A su vez, las tendencias detectadas se relacionan con las políticas implementadas en la rama.

b. Incremento en el valor del capital variable y estancamiento en el empleo.

Desde fines de los treinta, por su organización y su inclusión en un sistema político que les concedió algunos privilegios, los trabajadores de la industria mejoraron en condiciones de trabajo, en salarios y en seguridad social. Fue un sector remunerado arriba del promedio de la industria manufacturera.

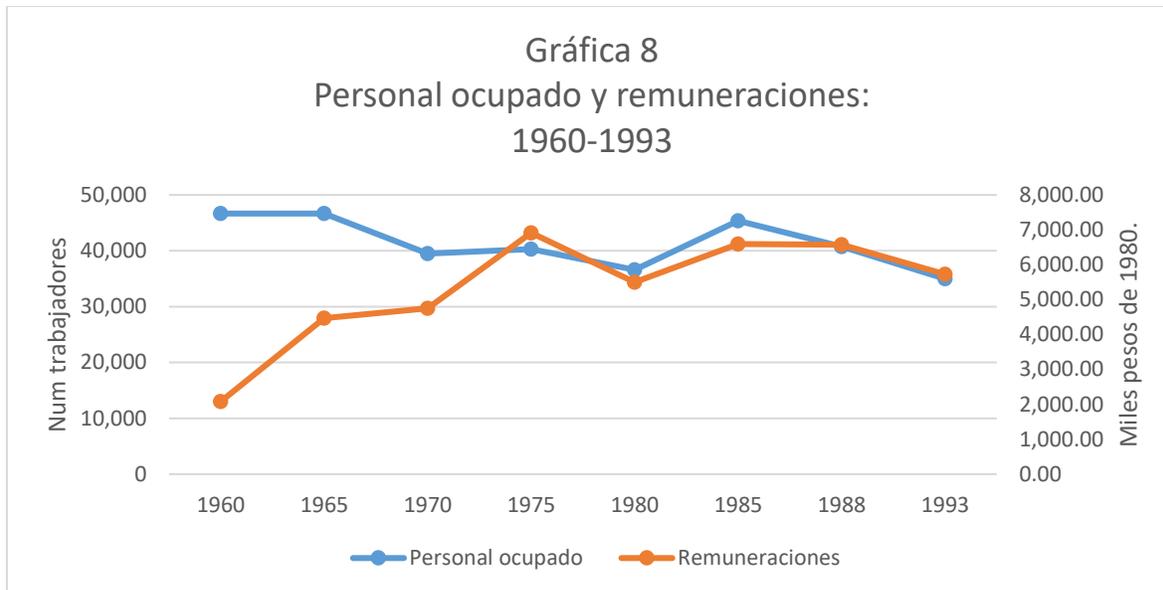
En la década de los sesenta y hasta mediados de los setenta, la expansión de la agroindustria se reflejó en la inversión en capital variable. El número de plazas de trabajo en 1965 fue de 46 mil, el 3.3% del total del sector manufacturero, y 1970 la rama tuvo el máximo en ocupación con 49,027 trabajadores. (Cuadros 4, 7), para descender permanentemente al 2008.

²⁷¹ Kato Maldonado, Op. Cit. Pág. 76.

Cuadro 4												
Personal ocupado en la industria azucarera y en el sector manufacturero: 1965-1993												
	Total I. Azucarera	Obreros	Empleados	Personal y trabajadores sin sueldo	Total Ind Manufacturera	Obreros	Empleados	Personal y trabajadores sin sueldo	Total	Obreros	Empleados	Personal y trabajadores sin sueldo
	Industria azucarera				Industria manufacturera				% I. azucarera/I. Manufacturera			
1965	46,671	37,318	5,878	3,475	1,409,894	1,016,169	230,387	163,338	3.3	3.7	2.6	2.13
1970	39,512	32,174	7,316	22	1,564,255	1,181,793	238,169	144,293	2.5	2.7	3.1	0.02
1975	40,286	26,491	7,234	6,561	1,591,991	1,215,470	238,316	138,205	2.5	2.2	3.0	4.75
1980	36,581	27,659	7,301	1,621	2,701,137	2,004,962	534,946	161,229	1.4	1.4	1.4	1.01
1985	45,352	36,101	9,084	167	2,559,986	1,721,570	578,204	260,212	1.8	2.1	1.6	0.06
1988	40,768	32,019	8,563	186	2,595,386	1,823,057	598,118	174,211	1.6	1.8	1.4	0.11
1993	34,980	27,985	6,940	55	3,210,418	2,183,918	694,065	332,435	1.1	1.3	1.0	0.02

Elaboración propia con base en Censos Industriales.

En términos de valor, aumentó de forma absoluta y relativa. De 1960 a 1975 lo invertido en Remuneraciones se incrementó 230%, con años de estancamiento entre 1965 y 1970. (Gráfica 8). Las Remuneraciones Totales, como proporción del Valor de la Producción Industrial y del Valor agregado, también mejoraron; en 1975 representaron el 88.7% de este último. Lo anterior se reflejó en que las Remuneraciones por Persona fueron superiores al promedio de la industria nacional, y se incrementaron hasta mediados de los setenta, incluyendo las Prestaciones.



En estas décadas, destaca la mejor situación económica y social de los trabajadores y empleados azucareros, resultado de, a) la capacidad de negociación y peso político de su organización sindical, junto a un contrato colectivo que era reflejo también de la lucha de los trabajadores, b) la decisión política de mantener la planta laboral cuando el gobierno entró a recuperar ingenios en quiebra.

c. Incremento absoluto en capital constante, descenso en salarios e incremento en la tasa de explotación.

La inversión en capital constante presentó un ciclo de crecimiento entre 1960 y 1975 con 131% de incremento. El año de mayor inversión fue 1965, con 265% respecto de 1960, por lo que se observa en el Capital Fijo (activos fijos brutos). A partir de ese año, el descenso se prolongó hasta 1975 con una caída de 37% en total.

Cuadro 5

Activos Fijos Brutos en la industria azucarera: 1965-1993.

Miles de pesos

	Capital Invertido	Activos Fijos Brutos Totales	Activos Fijos Brutos al 31 de dic.	Maquinaria y equipo de producción	Edifs, locales y otras constr e instalaciones fijas (a)	Terrenos	Mobiliario y equipo de transporte y otros activos fijos	Computo	Mobiliario, equipo de oficina y otros bienes de capital.	Formación bruta de capital Fijo
1965	4,745.1	4,495.6	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
1970	6,056.3	5,737.5	5,374.4	3,572.2	1,802.2	nd	nd	nd	nd	448.7
1975		7,270.1	6,842.2	4,973.76	1,044.9	113.8	709.7	nd	nd	178.3
1980		nd	nd	nd	nd	nd.	nd	nd	nd	2,703.3
1985		233,555.0	218,775.0	139,524.0	43,377.0	2,929.0	32,945.0	nd	nd	5,876.0
1988		2,354,806.6	2,209,584.7	1,691,061.1	356,516.2	33,448.1	128,559.3	nd	nd	22,463.8
1993		6,465,999.4	5,820,478.7	3,921,569.5	1,331,651.3	207,677.2	93,923.4	9,193.9	256,463.4	131,442.2

Miles de pesos de 1980

	Capital Invertido	Activos Fijos Brutos Totales	Activos Fijos Brutos al 31 de dic.	Maquinaria y equipo de producción	Edifs, locales y otras constr e instalaciones fijas	Terrenos	Mobiliario y equipo de transporte y otros activos fijos	Computo	Mobiliario, equipo de oficina y otros bienes de capital.	Formación bruta de capital Fijo
1960			8,380.7							
1965	30,613.9	nd	30,613.9	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
1970	31,875.0	30,197.4	28,286.2	18,801.1	9,485.1	nd	nd	nd	nd	2,361.8
1975		20,595.3	19,382.9	14,090.0	2,959.9	322.5	2,010.5	nd	nd	505.0
1980		nd	20,983.9	nd	nd	nd	nd	nd	nd	2,703.3
1985		24,247.8	22,713.4	14,485.5	4,503.4	304.1	3,420.4	nd	nd	610.0
1988		29,453.5	27,637.1	21,151.5	4,459.2	418.4	1,608.0	nd	nd	281.0
1993		32,531.7	29,284.0	19,730.2	6,699.8	1,044.9	472.5	46.3	1,290.3	661.3

% / Activos Fijos Brutos.

1965										
1970			100.0	66.5	33.5					8.3
1975			100.0	72.7	15.3	1.7	10.4			2.6
1980			100.0	nd	nd	nd	nd			12.9
1985			100.0	63.8	19.8	1.3	15.1			2.7
1988			100.0	76.5	16.1	1.5	5.8			1.0
1993			100.0	67.4	22.9	3.6	1.6	0.2	4.4	2.3

Elaboración propia en base a Censos Industriales. a) en el Censo de 1970 el rubro se denomina: 'Otros Activos Fijos'; no desagrega en Terrenos y Mobiliario, Equipo de Transporte y Otros Activos.

En los años 1965/70 la actividad productiva se realizó con una doble característica: manejo de Valor de Activos Fijos Netos, y de Maquinaria y Equipo por Persona, superior al promedio manufacturero; pero, además, incremento en el Valor agregado por Persona. Esto es, desempeño de la fuerza de trabajo con una productividad que mejoró y que sostuvo la expansión, a pesar de trabajar con una planta fabril con tendencia a la ineficiencia y obsolescencia.²⁷²

²⁷² De acuerdo con otras investigaciones, entre 1960 y 1969 la remuneración de los trabajadores aumentó 90%, y su productividad decreció entre 1960 y 1965 25%, y entre 1960 y 1969 2%. Del Villar, S, Op. Cit. Pág. 537, citando a Mckinsey & Company, Inc., *Desarrollo de la Industria Azucarera Mexicana* (México, diciembre de 1969, mecanografiado). Esta investigación tiene como referentes para evaluar productividad, la producción de azúcar y número de trabajadores. Pero, no debe olvidarse que en estos años la obsolescencia de la industria y de su maquinaria aumentó, como el estudio de Del Villar lo demuestra, a pesar de que los Censos Industriales presentan que se incrementó la inversión en Activos Fijos Brutos. Así, hay que considerar que, lo que se concluía acerca del ‘mal desempeño’ de la fuerza de trabajo en el proceso de elaboración del azúcar, o del efecto negativo del incremento de la planta de trabajadores en la eficiencia de la rama, no pueden ser tomados de forma absoluta, como los factores determinantes de ese ‘descenso en productividad’. Lo que hay que tomar en cuenta es que el trabajo arriba citado, lo evaluó de cierta manera. Desde nuestra perspectiva, habría que evaluar 1) los efectos de una planta industrial y una maquinaria con tendencia a la obsolescencia durante decenios, y 2) una política ineficiente de otorgamiento de créditos a la industria desde los años cuarenta; y ya como un resultado, a fines de los años sesenta, planta y maquinaria en gran proporción obsoletas, las que limitaron el trabajo productivo e incrementaron el trabajo improductivo. En este último sentido, es importante la conclusión de otra investigación, de Nacional Financiera, en la que se afirmó que: “el examen detallado que se ha hecho mostró que de los 64 ingenios existentes en el país, solamente 16 de ellos podrían considerarse como modernos, y de éstos, hay uno que no tiene buena calidad técnica en sus instalaciones”. Nacional Financiera, S.A., *Perspectivas de oferta y demanda para el futuro desarrollo de la industria azucarera, 1970-1980*. México, marzo de 1970, p. 7 y 8. Citado por Del Villar, Op. Cit. Pág. 528, referencia núm. 4.

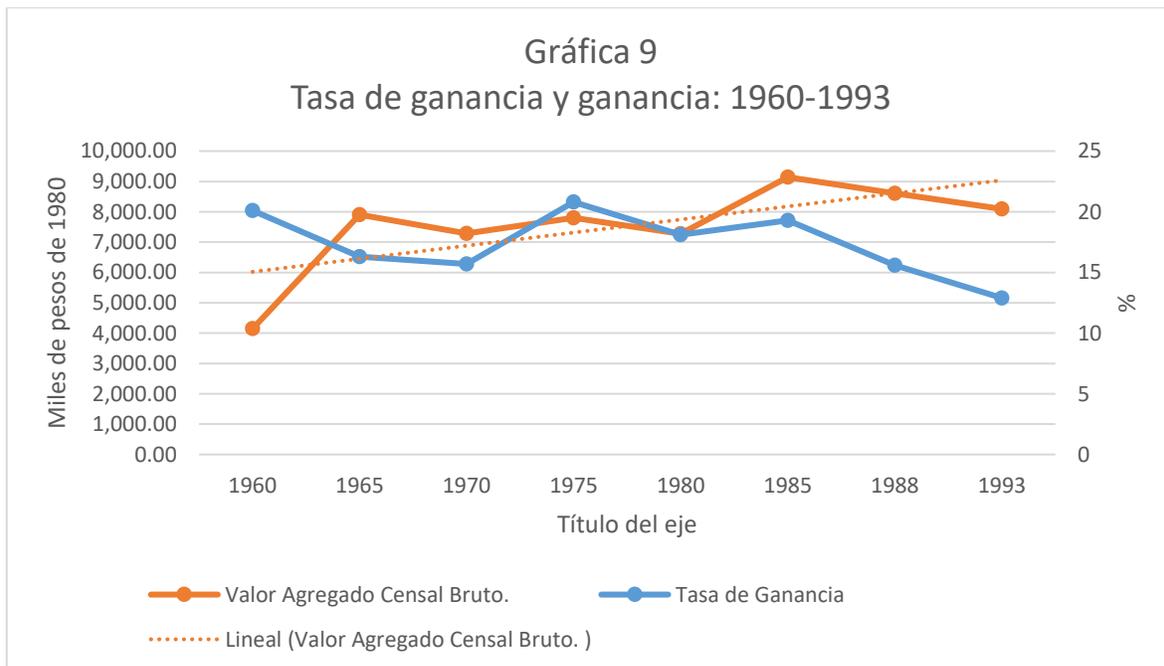
Cuadro 6							
Remuneraciones por persona en la Industria azucarera: 1965-1993							
	Salario medio anual por obrero	Sueldo medio anual por empleado	Prestaciones y utilidades repartidas por persona remunerada	Remuneración total por persona remunerada	Activos fijos netos por persona ocupada	Valor de la maquinaria y equipo industrial por pers. ocupada.	Valor agregado bruto censal por pers. ocupada.
1965	10.547	26.402	3.330	16.034	nd	nd	26.238
1970	13.197	33.527	5.716	22.934	136.866	89.306	34.088
1975	47.585	61.773	21.751	72.380	149.102	108.387	59.964
1980	117.278	175.544	32.481	162.204	nd	nd	198.800
1985	0.883	1.314	0.435	1.401	4.824	3.076	1.941
1988	7.103	11.037	3.753	11.623	48.644	37.228	15.155
1993	15.654	36.411	9.939	29.546	156.662	105.552	43.272
Fuente: elaboración propia en base a Censos Económicos. 1965, 1975 y 1980: no hay datos; cálculos personales en base a información de los mismos Censos; el rubro Rem Total por Persona Remunerada: obreros + empleados. Valor Agregado Bruto Censal por Persona Ocupada, sobre Personal Ocupado Promedio. En 1988 el Salario Medio Anual por Obrero me resultó 8.077, dejé el dato del Censo 7.103. De 1965 a 1980 en Millones de Pesos, de 1985 a 1993 en Miles de pesos.							
	Salario medio anual por obrero	Sueldo medio anual por empleado	Prestaciones y utilidades repartidas por persona remunerada	Remuneración total por persona remunerada	Activos fijos netos por persona ocupada	Valor de la maquinaria y equipo industrial por pers. ocupada.	Valor agregado bruto censal por pers. ocupada.
1965	0.011	0.026	0.003	0.016	nd	nd	0.026
1970	0.013	0.034	0.006	0.023	0.137	0.089	0.034
1975	0.048	0.062	0.022	0.072	0.149	0.108	0.060
1980	0.117	0.176	0.032	0.162	nd	nd	0.199
1985	0.883	1.314	0.435	1.401	4.824	3.076	1.941
1988	7.103	11.037	3.753	11.623	48.644	37.228	15.155
1993	15.654	36.411	9.939	29.546	156.662	105.552	43.272
De 1965 a 1980 en miles de pesos de acuerdo a los valores de 1985 en adelante.							
Pesos de 1980							
	Salario medio anual por obrero	Sueldo medio anual por empleado	Prestaciones y utilidades repartidas por persona remunerada	Remuneración total por persona remunerada	Activos fijos netos por persona ocupada	Valor de la maquinaria y equipo industrial por pers. ocupada.	Valor agregado bruto censal por pers. ocupada.
1965	0.068	0.170	0.021	0.103			0.169
1970	0.069	0.176	0.030	0.121	0.720	0.470	0.179
1975	0.135	0.175	0.062	0.205	0.422	0.307	0.170
1980	0.117	0.176	0.032	0.162	nd	nd	0.199
1985	0.092	0.136	0.045	0.145	0.501	0.319	0.202
1988	0.089	0.138	0.047	0.145	0.608	0.466	0.190
1993	0.079	0.183	0.050	0.149	0.788	0.531	0.218

3. Tasa de ganancia y ganancia.

a. La crisis desde la ganancia: descenso en la tasa de ganancia y estancamiento en la ganancia.

i. La inversión del capital y el descenso en la tasa de ganancia.

La agroindustria, a pesar de encontrarse en un periodo y con un mercado en expansión, presenta una primera fase en la caída de la tasa de ganancia entre 1960 y 1970 (Gráfica 9), y de caída en la inversión de capital a partir de 1965. Esto es, si bien el mercado garantizaba las ventas, *la tasa de ganancia* de toda la rama *disminuyó entre 1960 y 1965* como resultado de: 1) el estancamiento de la eficiencia general de la agroindustria, y 2) del resultado de la relación de alzas entre capital variable (Remuneraciones Totales 114%), capital constante (Activos Fijos Brutos 265%) y ganancia (Valor agregado Censal Bruto 90%). Al parecer, la magnitud de la inversión en constante y variable, frente al incremento en el Valor de la Producción de 46%, fue determinante en ese descenso. El aumento en el valor de producción fue logrado por *mayor cantidad de azúcar* y subproductos producidos, dado que el precio del azúcar permaneció fijo nominalmente hasta 1970, pero en descenso real.



Cuadro 8

Activos, formación bruta de capital y valor agregado en la industria azucarera: 1965-1993.

Miles de pesos.

Años	Activos Fijos Brutos al 31 de dic.	Formación bruta de capital fijo.	Producción Bruta Total	Valor de la producción Industrial	Insumos		Valor agregado Censal Bruto.	Gastos Corrientes de Operación.	Ingresos Brutos Totales	
					Total	Materias Primas, Material para la Construcción y Otros Insumos				
1960	1,072.7			1,566.6			530.5			
1965	4,745.1	nd	3,152.5	2,778.9	1,829.2	1,366.2	1,224.6			
1970	5,374.4	448.7	3,766.5	3,431.2	2,382.6	665.9	1,383.9			
1975	6,842.2	178.3	6,716.6	6,406.5	3,964.9	2,861.5	2,751.7			
1980	nd	2,703.3	19,882.6	19,225.7	13,155.6	nd	7,272.3	13,237.7	635.9	
1985	218,775.0	5,876.0	242,503.0	238,422.0	154,473.0	113,907.0	88,030.0			
1988	2,209,584.7	22,463.8	2,321,874.6	2,201,368.7	1,633,458.1	1,219,147.0	688,416.5			
1993	5,820,478.7	131,442.2	6,821,855.2	6,623,203.7	5,214,171.6	4,057,863.5	1,607,683.6			
Miles de pesos de 1980										
Años	Activos Fijos Brutos al 31 de dic.	Formación bruta de capital fijo.	Producción Bruta Total	Valor de la Producción Industrial	Insumos		Valor agregado Censal Bruto.	Gastos corrientes de Operación.	Ingresos Brutos Totales	Tasa de ganancia
					Total	Materias Primas, Material para la Construcción y Otros Insumos				
1960	8,380.7			12,239.3			4,144.5			20.1
1965	30,613.9	nd	20,338.4	17,928.2	11,801.2	8,814.2	7,900.5			16.3
1970	28,286.2	2,361.8	19,823.9	18,058.9	12,540.0	3,504.7	7,283.9			15.7
1975	19,382.9	505.0	19,027.2	18,148.8	11,232.1	8,106.2	7,795.1			20.8
1980	20,983.9	2,703.3	19,882.6	19,225.7	13,155.6	nd	7,272.3	13,237.7	635.9	18.1
1985	22,713.4	610.0	25,176.8	24,753.1	16,037.5	11,825.9	9,139.3			19.3
1988	27,637.1	281.0	29,041.6	27,534.3	20,431.0	15,248.9	8,610.6			15.6
1993	29,284.0	661.3	34,322.1	33,322.6	26,233.5	20,415.9	8,088.6			12.9

Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales.

Cuadro 8. Continuación.								
Participación Relativa %								
	Activos Fijos/ Valor agregado o Censal Bruto	Formación Bruta de capital fijo/Valor agregado C Bruto.	Valor agregado o Censal Bruto/Producción Bruta Total	Valor agregado Censal Bruto/Valor de la Producción Industrial	Total de Insumos/Valor de la Prod Industrial	Materias primas, material para la construcción y otros insumos /Valor de la Prod Industrial	Valor agregado Censal Bruto/Activos Fijos	Valor agregado/Remuneraciones Tasa de PV
1960	2.0			33.9			49.5	99.0
1965	3.9	nd	38.8	44.1	65.8	49.2	25.8	76.8
1970	3.9	32.4	36.7	40.3	69.4	19.4	25.8	53.1
1975	2.5	6.5	41.0	43.0	61.9	44.7	40.2	12.7
1980	2.9	37.2	36.6	37.8	68.4	nd	34.7	32.2
1985	2.5	6.7	36.3	36.9	64.8	47.8	40.2	38.6
1988	3.2	3.3	29.6	31.3	74.2	55.4	31.2	30.9
1993	3.6	8.2	23.6	24.3	78.7	61.3	27.6	41.3

Elaboración propia en base a Censos Industriales. La Tasa de G de 1965, fue calculada en base al dato 'Capital Invertido', que consigna el Censo de ese año, que es de 4,745.1 miles nominales y 30,613.9 miles reales, pues no se registra el rubro Capital Fijo. La Tasa de G de 1980 fue calculada sobre un Capital Fijo de 20,983.942. A su vez, este valor fue calculado en base a una TMCA entre 1975 y 1985 de 1.6%, pues el dato de Capital Fijo en 1980 no se registra en el Censo. Los valores nominales de 1960 fueron tomados de CEPAL, *Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana*. México, CEPAL, 1978, 248 p.

En general, teniendo en cuenta ciertas condiciones constantes, *cuando tenemos transición de una masa de dinero creciente a una decreciente o estancada, marca una fase de cambio de la acumulación normal a una de crisis*. El referente concreto es la 'masa de ganancia de empresa', esto es, la ganancia que excede el interés. Cuando esta ganancia se estanca, expresa que la expansión procedente de valor capital no se refleja en un crecimiento correspondiente de la ganancia de empresa.²⁷³ *La industria a partir de 1965 presentó un cambio de tendencia: de una masa de ganancia creciente entre 1960 y 1965 a una fase de estancamiento que se extendió de 1965 a 1980*, lo que la situaba formalmente en una crisis. A nivel de las *empresas-ingenio* los problemas en el flujo de dinero pudieron presentarse

²⁷³ Shaikh, Anwar. Op. Cip. Pág. 350.

mucho antes de 1965, pues desde inicio de la década ya teníamos unidades con diversos problemas y el gobierno de diversas formas había entrado a rescatarlas.

En tanto el precio del azúcar fue establecido por el gobierno y relativamente acordado con los grupos de la rama, se puso el límite bajo el cual el capital debería recuperar el precio de costo más la ganancia media. Pero, apropiarse de más plusvalor implicaría transformar las condiciones de producción y apropiación de ese plusvalor lo que, dada la tendencia de baja de la eficiencia en fábrica, la heterogeneidad fabril y el estancamiento en los rendimientos en campo, eso no ocurrió de forma generalizada.

En los años 1965/70, el descenso de la tasa de ganancia del periodo anterior y el estancamiento de la masa de ganancia, tuvieron como resultados menor inversión en constante y estancamiento en variable, lo que, rebasado el ‘equilibrio financiero’, determinó nuevamente la caída de la ganancia en términos absolutos y relativos (Valor agregado Censal Bruto).²⁷⁴ (Cuadro 8).

Bajo la condición de tener entre 1958 y 1970 un precio real del azúcar en descenso, aunado a las condiciones productivas y económicas en que se venía desarrollando la rama, se generó un contexto caracterizado por lo siguiente: 1) obtener ganancia media o superior a la media, fue una meta que lograron los capitales en las mejores condiciones productivas; 2) el atractivo adicional de mejores tasas de ganancia en otras ramas, junto a un perfil empresarial particular, terminó por expulsar capitales. Y más aún, si la expansión en la producción en los años sesenta y primeros años de los setenta, no fue igualada por un crecimiento correspondiente en la *ganancia de empresa*. 3) sólo empresarios con condiciones económicas y políticas muy particulares a su favor permanecieron en la rama. Es de suponer que entre este conjunto de condiciones estén las relaciones e influencias con los grupos gobernantes.

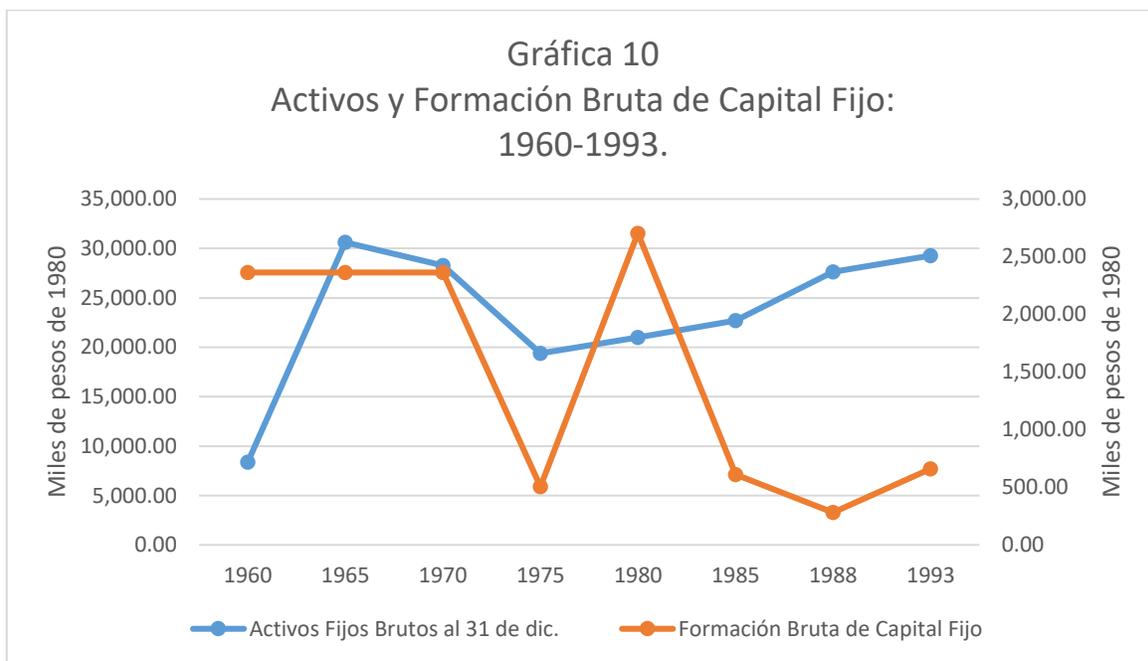
En conjunto, este entorno problemático económica y políticamente, fue poco atractivo para conservar e incrementar las inversiones. El comportamiento de los capitalistas fue descrito por la investigación de *Mckinsey, Co.*, en 1969, al concluir que: “en vista de las condiciones de réditos actuales, la industria azucarera no puede contar con nuevas

²⁷⁴ El Censo Industrial de 1965 no presentó el dato de los *Activos Fijos Brutos*. En sustitución, utilicé el valor del rubro **Capital Invertido**, de ese mismo Censo. Aclaro que, este valor fue 13% más alto que el valor Activo Fijo en el año 1970, y que, en su caso, es necesario considerar que esta diferencia podría estar presente desde 1965. Sin embargo, utilizo el dato como un recurso para obtener una cifra para tasa de ganancia de 1965.

aportaciones de capital privado para asistir en el financiamiento de su desarrollo y expansión”.²⁷⁵ Hacia la zafra 1974/75 de un total de 66 ingenios 36 eran propiedad del capital privado, el resto eran administrados por el gobierno (28 de ONISA y 2 Cooperativas que también administraba ONISA).²⁷⁶

ii. Limitada formación bruta de capital y descenso en la composición orgánica del capital.

A pesar del interés del Estado en la rama, de su importancia social y del financiamiento otorgado, desde mediados de los sesenta, otros aspectos revelan no sólo estancamiento, sino también caída de la inversión productiva, (Ver: Capital Invertido y Activos Fijos Brutos entre 1965 y 1975 en cuadros 5 y 8, y Gráfica 10), en ruta paralela al Valor de la Producción que también se estancó.



La distribución de dicha inversión es reveladora. La división del capital constante o, la composición del Capital Fijo en 1970, presenta el perfil de las inversiones: baja proporción

²⁷⁵ Citado por Del Villar, S. Op. Cit. Pág. 535.

²⁷⁶ Villar, Samuel, Del. Op. Cit. p.557.

en Maquinaria y Equipo, pues mientras que, la Formación bruta de capital (FBC) representó el 32% del Valor agregado en ese mismo año, de ese monto absoluto, sólo el 50% se destinó a Maquinaria y Equipo de Producción. Pero aún más, desde la Inversión Fija Neta, (que resulta de descontar de la FBC, la Depreciación, que repone el capital que terminó su vida útil), el resultado es que la inversión directamente vinculada al proceso productivo, Maquinaria y Equipo, fue de sólo *39% de la FBC, lo que representó sólo 12.7% del Valor agregado.* (Cuadro 10).²⁷⁷ Como resultado de esta política asumida por los propietarios del capital y el gobierno, en los años 1965/70 en la industria descendió la Composición Orgánica, lo que influyó en el estancamiento de la eficiencia general, y en lo particular en la eficiencia en fábrica.

Constatar descenso en la tasa de ganancia y en la ganancia no fue sinónimo de pérdida: entre 1960 y 1975 en la rama, sí se creó valor agregado, y representó más del 40% del valor de la producción industrial. Esto es, la inversión global en la industria azucarera sí tuvo condiciones para obtener ganancia y para la reinversión, aun con salarios al alza (4.5% anual en Remuneraciones Totales, y 7.0% anual en el Salario Medio Anual por Obrero), en contra del argumento de que la rentabilidad había disminuido por el incremento en los salarios y en las tasas de interés de los créditos otorgados a la industria.

b. Ganancias para el capital industrial, pérdidas en la producción de caña.

Más producción de azúcar, bajo las condiciones productivas agrícolas descritas, permitieron al capital industrial apropiarse del plusvalor de la fuerza de trabajo agrícola, y por lo tanto obtener ganancia. Tuvo su contraparte en el progresivo endeudamiento de los productores de caña: en 1967 entre 50 y 60% estaban endeudados crónicamente con el ingenio, -lo que a fines de los sesenta representó 24% del valor de la caña-, la cartera vencida con los ingenios estuvo entre rangos que iban del 2.8% al 94.8% del total de productores en las áreas de producción agrícola de las respectivas unidades fabriles.²⁷⁸

²⁷⁷ Otras investigaciones confirman lo anterior: los inversionistas dejaron de apuntalar la operación y expansión de la rama, y contribuyeron a su descapitalización; esto es, no sólo dejaron de invertir o invirtieron menos sus propios recursos, sino que había indicios de que habían desviado a otras ramas, recursos financieros del gobierno recibidos para la expansión de la actividad azucarera. Del Villar, S. *Op. Cit.*, pág. 533.

²⁷⁸ Rama, Ruth, *Op. Cit.*, citado por Espinosa y Aurrecochea, *Op. Ct.* Pág. 200.

La agroindustria en estos años, si bien se desarrolló entre viejos problemas no resueltos, tampoco lo hizo en un entorno económico absolutamente adverso para la inversión de capital. La dificultad creada, entre una composición orgánica en descenso y la imposibilidad de incrementar los ingresos por la vía de la ganancia monopólica, fue determinante para que a fines de los sesenta la tercera parte de los ingenios se declararan en insolvencia, fueran abandonados por el capital privado y manejados por el gobierno.²⁷⁹ Ya en los setenta, -desde 1975 los ingenios del gobierno produjeron el 50.1% del azúcar- sólo 12 ingenios quedaron en manos del capital privado, lo que nos lleva a suponer lo siguiente: 1) que su *tasa de ganancia de empresa* -tasa de ganancia media, menos tasa de interés- era superior a la del resto, 2) su situación de ‘adecuada’ tasa de ganancia de empresa, pudo estar recreada por una dinámica de acumulación sostenida por una composición orgánica de capital que los posicionó como *capital regulador*,²⁸⁰ o, en su caso, *capital referente*, dado que lo que estaba regulado era la competencia. 3) tuvieron de su lado un conjunto de condiciones económicas y administrativas, pero también sociales y políticas que facilitó todo lo anterior. Esto es, a las normales políticas de subsidios, créditos, condonación de adeudos y refinanciamiento, el efecto diferencial positivo sobre estas empresas y empresarios derivó de sus alianzas y fidelidades políticas con el gobierno.²⁸¹

En relación con el vínculo establecido con el capital que consumió azúcar, podemos afirmar que, la agroindustria en su función de fase productora, y la industria consumidora, consolidaron dos polos de desarrollo: el primero, el cultivo de la materia prima y su industrialización, se caracterizó por bajos niveles de eficiencia y rentabilidad; el segundo, el consumo industrial del azúcar, por elevados niveles de concentración y transnacionalización, rápido crecimiento y altas tasas de rentabilidad. Entre ambos existió una relación de transferencia de recursos del primero al segundo, por medio del precio del azúcar.²⁸² Como

²⁷⁹ El trabajo de McKinsey concluía: “la situación de deterioro financiero de la industria ha dado lugar a un creciente control por parte del sector público... Para noviembre de 1969 el Gobierno Federal controlaba directa o indirectamente 23 de los 65 ingenios, lo cual representa el control sobre el 30% de la producción total. Estos 23 ingenios pueden dividirse en los siguientes grupos: Nafinsa, 10 ingenios, 12.9% de la producción; BANJIDAL, BANFOCO, COOPERATIVAS, 9% de la producción; FINASA 8 ingenios, 8.8% de la producción; total 23 ingenios, 30.7% de la producción. Además de 4 a 5 ingenios adicionales –representando un 10 a un 30% de la producción- están pasando por diversos grados de dificultad financiera. Si hubiera que hacerse cargo de todos ellos, el Gobierno estaría manejando directamente 60% de la producción.” Citado por Del Villar, *Op. Cit.*, pág. 535.

²⁸⁰ Shaikh, Anwar. *Op. Cit.* (págs.. 71-86).

²⁸¹ Lo que no era nuevo en la rama. Véase capítulo III, B.1

²⁸² Malpica Aburto, Nahúm, (1986), Capítulo Sexto.

resultados, se asistió en el primero, a baja eficiencia acentuada por la falta de recursos sobre todo en el aspecto agrícola, y a una progresiva descapitalización en el aspecto de fábrica; en el segundo, a mayor crecimiento, rentabilidad y mercado con precios no regulados.

En conclusión, en este periodo la reproducción ampliada del capital, se sustentó en el crecimiento extensivo más que en el intensivo.

La forma en la que el capital industrial extrajo plusvalor de la fase agrícola, tuvo como bases lo siguiente:

- El incremento en la superficie cortada y de la caña molida.
- Inversión de capital en fases clave de la producción de caña como en irrigación y fertilización, que incrementó los rendimientos y la calidad del producto.
- El deterioro absoluto y relativo del valor de la caña respecto al valor de la producción industrial.

En la fase industrial, los aspectos relevantes fueron:

- El incremento de la inversión en constante y variable, pero la eficiencia general en la agroindustria se estancó.
- La inversión en capital constante tuvo su punto más alto en 1965, para descender hasta 1985. La formación bruta de capital descendió hasta convertirse en negativa, incluyendo los años noventa.
- La inversión en variable (Remuneraciones Totales) se incrementó en términos absolutos y relativos, aunque con años de estancamiento y también de deterioro del rubro Salarios como proporción del valor de la producción y del valor agregado.
- El incremento en variable se correspondió con resultados positivos en la tasa de plusvalor, (aunque con tendencia decreciente hasta 1975), y en la productividad de la fuerza de trabajo industrial. Ambos procesos se reflejaron en una tasa de ganancia siempre positiva, con un alza relevante en 1970/75.

Esto es, la subsunción indirecta real, bajo la que el capital se apropió del plusvalor generado en la producción de caña, y la extracción del plusvalor en la fase fabril, se sustentaron en las siguientes políticas:

- 1) El capital y el Estado fomentaron la producción de la materia prima. Sin embargo, las condiciones establecidas desde los años cuarenta para establecer el precio y pago de la caña, dieron como resultado, que la rentabilidad para los productores fuera mala;

entre 1930 y 1960 cayó -0.5% anual; para el sector privado -0.4% y para el sector ejidal -1.5%-; a diferencia de la rentabilidad positiva que tuvieron el maíz, el trigo, el algodón y el café, entre otros.²⁸³ (Ver Cuadros 31 y 32 del Anexo). Esta tendencia se detuvo de mediados de los sesenta a inicios de los setenta, pero continuó descendiendo hasta principios de los ochenta.

A partir de 1965, esa articulación económica entre la producción de materia prima y la fase de industrialización, continuó desfavorable para la primera, determinada por el descenso de la participación del precio real y de la rentabilidad de la caña, en el valor de la producción industrial.

Esto es, el ingreso que recibieron los productores de caña por su producto decreció absoluta y relativamente. Indirectamente, también significó que el ingreso que recibieron los productores agrícolas por su trabajo, fue menor entre 1965 y 1975. Por esta vía, lo pagado por el capital industrial por realizar el proceso de trabajo agrícola fue menor, lo que contribuyó a acrecentar la parte impaga del trabajo realizado por los productores agrícolas, y a mantener la ganancia en la rama.

La anterior situación derivó en problemas económicos y políticos. En cuanto a los primeros, porque aumentó el endeudamiento de los productores con el ingenio, lo que de por sí ya era un mecanismo de explotación del trabajo campesino; en los segundos, la movilización política de productores de los años 1973/74, con un gran número de minifundistas, tuvo como una de sus causas el descenso de sus ingresos y el incrementó de su deuda con el ingenio.

- 2) En la fase industrial, si bien se incrementó la inversión en constante, la fracción de ésta que renueva los medios de producción –la formación bruta de capital- estuvo en retroceso hasta 1975. (Ver cuadro 8 y 10). Ascendió coyunturalmente en los años 1975/80, -lo que tuvo su explicación en buena medida en las inversiones del Estado, en una industria que casi totalmente estaba ya ‘estatizada’-, para después caer abruptamente a partir de ese año y hasta los años noventa. Esto es, descendió la Composición Orgánica del Capital. (Ver cuadros 37 y 38 Anexo).

²⁸³ Solís Leopoldo. *La realidad económica mexicana. Retrovisión y perspectivas*. México, S. XXI, 1973, Cuadro IV-4. En base a los Censos Agrícolas y Ganaderos 1930 y 1960.

La tasa de ganancia, que fluctuó y presentó una tendencia a la baja después de 1975, se mantuvo en 17% promedio en 1960/75 y 1975/93. La Tasa de Plusvalor (Valor agregado/Remuneraciones) si bien descendió en 1960/75, tuvo como base, 1) incremento de la productividad de la fuerza de trabajo industrial, con deterioro salarial (aunque el salario se incrementó en 1970/75), y 2) valor agregado (Ganancia) positivo, con apenas un descenso de 1.3% en 1965/75, frente al incremento de 90% del quinquenio 1960/65.

Esto es, la apropiación del plusvalor en la fase industrial se caracterizó por la menor inversión en la parte del constante que lo renueva y lo moderniza, y por una combinación de menor pago a la fuerza de trabajo con el incremento de su productividad. Esto es, mayor plusvalor relativo.

CAPÍTULO V
CRISIS, ESTADO Y CAPITAL.
LA REORGANIZACIÓN DE LA ACUMULACIÓN: 1970-1982.

Los problemas del modelo de sustitución de importaciones se reflejarían en la agroindustria azucarera. La crisis de la rama, ya manifiesta desde mediados de los años sesenta, se convertiría en determinante para que desde el Estado se impulsara la reorganización de la reproducción y acumulación del capital.

A. El Estado y la economía mexicana: 1970-1982.

En este periodo continuó la inversión del Estado en industrias básicas, infraestructura y en gasto social, aunque éste no se compensó con un cambio en las políticas fiscal y de precios. Esto es, esa inversión significó transferencia de capital a empresas públicas y privadas, que se transformó en deuda interna y externa, en utilización de los recursos extraordinarios del petróleo y en emisión inflacionaria de dinero.

A los setenta el país llegó con grandes problemas. Una estructura de producción con una industria ineficiente, un sector agropecuario con atraso tecnológico y, una relación entre ambos, que lejos de desarrollar las potencialidades sociales hacia la salida del atraso, contribuyó al desempleo, al subempleo y a la pobreza. En el plano político, las constantes fueron la ausencia de democracia con represión sistemática de la protesta social y política.

A pesar de los rezagos, la política económica garantizó altas tasas de ganancia para el capital privado en la industria,²⁸⁴ mismo que limitó su modernización, expansión y su capacidad para competir en el exterior.

Las políticas salariales contribuyeron a la recuperación del poder adquisitivo, a través del incremento absoluto y relativo de los salarios, y en este último sentido, el gasto social amplió la cobertura social y el apoyo al consumo de bienes y productos básicos, de consumo durable y adquisición de vivienda.

En relación al sector agrícola el producto agrícola creció en los años 1935/67 4.4% anual en términos reales, y en 1965/1976 1.3% anual, deterioro que después de 1965 se explica por la disminución de la inversión pública, por los términos de intercambio y, por los aspectos explicados en el capítulo anterior. En el sexenio de Luis Echeverría se pretendió revertir esta situación, con reformas legales, aumento de la inversión pública, y apoyos a la

²⁸⁴ Tello, Carlos. Op. Cit. Pág. 460-462.

producción y a la colectivización. Sin embargo, esto debe entenderse como parte de una política agropecuaria que por un lado reforzaba la intervención del Estado en la esfera productiva, sobre todo de apoyo al sector ejidal de mediano y alto potencial productivo, pero por otro, definió un perfil antiagrarista en lo que tenía que ver con la tenencia de la tierra, y se continuó con la represión sistemática ante las demandas campesinas. La respuesta campesina fue el resurgimiento de un movimiento independiente, radical y permanente que, en la interpretación de Armando Bartra, se desarrolló en tres etapas: de 1970 a 1973, los conflictos rurales se agudizaron y su principal objetivo fue por demanda de tierra y por los precios, movimientos básicamente espontáneos; de 1973 a 1976 en donde si bien la política de precios y el apoyo al sector ejidal atenuaron el conflicto, la lucha por el reparto de tierra se generalizó y se asistió al surgimiento de diversas organizaciones independientes; de 1977 y hasta fin de la década, con López Portillo en el Ejecutivo, se asiste a un drástico viraje anticampesino y el gobierno se definió por el cierre de espacios de negociación y por la represión. El movimiento se replegó, pero continuó la lucha por la tierra y por la independencia, que tuvo uno de sus resultados en la creación de la Coordinadora Nacional Plan de Ayala entre el 12 y 14 de octubre de 1979. Hecho que en sí mismo significaba un avance por la creación de un agrupamiento *con bases políticas* que, de principio con su movilización nacional pudo bloquear el intento del gobierno de dar por concluido el reparto en 1982 anunciado por López Portillo y, presentar un rechazo al antigrarismo del Estado. Pero, además, esta Coordinadora de organizaciones *independientes* le dio empuje a la lucha por el reparto de tierra, a las reivindicaciones de los trabajadores del campo en lo relativo a la producción y comercialización, por los derechos de los asalariados rurales y, contra la represión permanente que el gobierno había ejercido y ejercía sobre el movimiento y las reivindicaciones de los productores y asalariados del campo.²⁸⁵

De 1976 a 1982 en la administración de José López Portillo la política económica no modificó la política tributaria, y el déficit en los ingresos por productos y servicios, se postergó y compensó por las vías antes mencionadas. El gasto público se incrementó del 30% al 47% del PIB en 1977/82, el de inversión de 7.8 a 10.2 y el social de 7.8 a 9.1%.

El crecimiento de estos años también tuvo como otro de sus pilares los acuerdos entre Estado y empresarios. La *Alianza para la Producción* incluyó a diez ramas industriales de

²⁸⁵ Bartra, Armando. *Los nuevos herederos de Zapata*, Op. Cit. Págs.. 204-206, 211-215.

capital privado y mixto: petroquímica, de bienes de capital, maquiladora, oleaginosas, turismo, cemento, automotriz de autopartes, minera y automotriz, y con los que, a cambio de fomento y protección, el compromiso era inversión, ampliar la producción, precios fijos, exportaciones e integración con otras ramas nacionales. Este acuerdo fue positivo de 1978 a 1980 pues la inversión creció 13% anual –aunque bajó posteriormente-: la inversión del Estado aumentó de 21.0 al 26.4% del PIB, y la privada del 12.9 al 14.3%. La producción de manufacturas creció, como lo mostró el crecimiento del PIB industrial en 14.6% anual en términos reales.²⁸⁶

En el periodo de Luis Echeverría el producto agrícola aumentó en 2.6% anual y con la Alianza para la Producción lo hizo 3.7%, además de que se incrementó el volumen de los 10 principales cultivos en 40%, se amplió la frontera agrícola y se incrementaron los precios de garantía.

Otras políticas importantes de los años de 1977 a 1980 se establecieron en la Ley de Fomento Agropecuario, publicada el 2 de enero de 1981, en la que se definió la planeación y programación de la actividad agrícola, del uso de los terrenos de agostadero y de tierras ociosas, además se promovía la mecanización, la reagrupación de la pequeña propiedad y el trabajo conjunto entre la propiedad social y la privada bajo lo que se denominó *Unidad de Producción*. En 1980 se dio inicio al SAM para buscar la autosuficiencia alimentaria, mejorar los ingresos de productores de zonas de temporal que sembraban maíz, frijol, arroz y trigo, y contribuir en la alimentación de la población.

La política social establecida en el Plan Global de Desarrollo de los años 1980/82, tuvo como objetivos oficiales el bienestar social y la creación de empleos, y en lo particular el combate a la pobreza se concretó por tres programas: el *Sistema Alimentario Mexicano*, para buscar la autosuficiencia en granos básicos, el subsidio al consumo de los sectores más pobres –por medio del programa CONASUPO-COPLAMAR, sobre todo en maíz, frijol, arroz y azúcar-, y ampliar la frontera agrícola en zonas marginadas. El *Programa de Inversiones Públicas para el Desarrollo Rural*, apoyó la producción y productividad de ramas agroindustriales y agropecuarias que produjeran productos de primera necesidad, aunque también fueron objetivos educación y salud. *El Plan Nacional de Zonas Deprimidas*

²⁸⁶Tello, Carlos. Op. Cit. Cp. VI, págs. 451-623.

y *Grupos Marginados (COPLAMAR)*, atendió problemas derivados de la pobreza de las zonas deprimidas y de los grupos marginados.²⁸⁷

Otros programas y organismos relacionados con estas políticas fueron el de Empleo, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, el Plan Nacional de Desarrollo Urbano, los Programas Nacionales de Alimentos y Nutrición, el Programa Nacional de Educación para Todos, el Programa Piloto de Mínimos de Bienestar, el Programa de Vivienda Progresiva y el Paquete Detección-Atención del Instituto Nacional de Nutrición.²⁸⁸

Los organismos vinculados a Coplamar fueron la Comisión Nacional de Zonas Áridas, Patrimonio Indígena del Valle de Mesquital, Fideicomiso para Obras Sociales a Campesinos Cañeros de Escasos Recursos (FIOSCER), Fideicomiso Palma, Promotora del Maguey y el Nopal, Productos Forestales de la Tarahumara, El Fondo para el Fomento de las Artesanías y las Artes y la Compañía Forestal de la Lacandona.²⁸⁹

En general en los años 1971/82 el crecimiento de la economía fue resultado de la inversión pública y también de la privada.²⁹⁰ Hacia ese último año el ritmo del gasto público no se sostuvo, porque cambiaron las condiciones que habían permitido que el Estado fuera uno de los agentes principales de la inversión: en 1981 y 1982 bajaron los precios del petróleo, se presentó la recesión en las economías desarrolladas, se incrementó el proteccionismo y aumentaron las tasas de interés, todo lo cual favoreció la salida de capitales. Pero, además, se inició una política de desmantelamiento del estado de bienestar y de la regulación económica y social en las economías capitalistas desarrolladas. En México, la crisis de la deuda de 1982 formalizó la transición a políticas económicas en el sentido anterior y hacia una nueva relación entre el Estado y el capital privado.

²⁸⁷ Ordoñez Barba, Gerardo Manuel. *La política social y el combate a la pobreza en México*. CEIICH-UNAM, Col. Alternativas, 2002, 401 p. (Pág. 192).

²⁸⁸ Ceja Mena, Concepción. "La política social mexicana de cara a la pobreza". <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-176.htm> (consultado octubre 2014).

²⁸⁹ Tello, C. Op.Cit., pág. 558.

²⁹⁰ Entre 1971 y 1982 el crecimiento de la economía mexicana fue resultado del crecimiento de la inversión fija bruta, pública y privada, que representó en 1981 más del 26% del PIB (12% la pública y 14% la privada). El gasto público representó el 24% del PIB en 1971 y el 39.7% en 1981, y el 44% en 1982. El gasto de capital representó el 4.3% del PIB en 1971, y el 12.9% en 1981 (se triplicó, mientras que el gasto total se duplicó). Información de Carlos Tello. Op. Cit.

B. El Estado y la crisis de acumulación en la agroindustria azucarera: 1970-1975.
1. Los límites de la reproducción ampliada de crecimiento extensivo.

Expresión de estos límites fueron problemas como la producción insuficiente para cubrir la demanda, la pérdida de la cuota norteamericana, aumento de las importaciones,²⁹¹ se agudizaron los viejos problemas productivos y se acentuaron los problemas políticos y sociales. La estructura productiva tuvo como bases la superficie industrializada y la caña procesada, sin embargo, a diferencia de los años previos, los indicadores de eficiencia global presentaron estancamiento como las toneladas de caña/ha y azúcar/ha., o decrecimiento como el rendimiento en fábrica, la sacarosa en caña y la sacarosa envasada.

Pero, además, de forma particular, la relación capital/ingreso²⁹² ($\beta = \text{Activos} + \text{Valor de la Producción Industrial} / \text{Valor de la Producción Industrial}$. Cuadro 9) y su proceso asociado de descapitalización, sólo mostraron, junto a lo anterior, los límites de la forma de acumulación. La agudización de la crisis en los años 1970/75 (estancamiento de la ganancia 1965-1980 y de la eficiencia global 1970-76) impulsaría los cambios que el Estado y el capital emprenderían en la reorganización de la reproducción del capital.

Cuadro 9	
Relación Capital/Ingresos en la industria azucarera mexicana: 1960-2008	
1960	1.6
1970	2.5
1975	2.1
1988	1.9
1993	1.9
1996	1.8
2000	2.3
2003	2.3
2008	2.4
Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales y Encuesta Industrial Anual.	

²⁹¹ En 1980 se importaron 674,244 toneladas, en 1981 622,686 y en 1983 779,760.

²⁹² El valor del capital se representa como el equivalente del flujo del producto o ingreso anual de la rama.

2. Transformaciones en la composición orgánica del capital.

a. Incremento en el valor del capital variable, y estancamiento relativo de la productividad de la fuerza de trabajo industrial: 1970/1975.

En su función generadora de empleo, la industria mantuvo su planta laboral y su posición en relación con la industria manufacturera. Sin embargo, se asistió a un recorte del personal de fábrica y al debilitamiento en la creación de *nuevos* empleos.

Para los trabajadores en activo fue un buen quinquenio, pues sus ingresos aumentaron 45% por remuneración directa y prestaciones, a excepción de Utilidades. Casi se duplicó el ingreso por Persona Remunerada, en Salario Medio, Prestaciones y Utilidades y, Remuneración Total. De la misma manera, mejoró la participación de Remuneraciones en el Valor de la Producción y en valor agregado.

En contraste, el desempeño productivo de los trabajadores se hizo utilizando, por persona, menos Activos Fijos Netos y Valor de la Maquinaria Industrial, lo que, parcialmente, se explica por la relación entre el descenso absoluto del número de trabajadores, y el descenso real en el valor de activos y de la formación bruta de capital.

Si en términos absolutos, por número de trabajadores, el capital variable disminuyó, en términos de valor la inversión en variable se incrementó absoluta y relativamente, frente a un descenso relativo de la productividad de la fuerza de trabajo en la fase industrial. Estos procesos dispares –por un lado, una política de no contratar más y de despido, por otro, el incremento del valor del variable- fueron el núcleo de la protesta e inconformidad de los empresarios, ante las políticas laborales del gobierno hacia la rama y la economía.

b. Descapitalización, caída de la inversión y aumento en la tasa de ganancia.

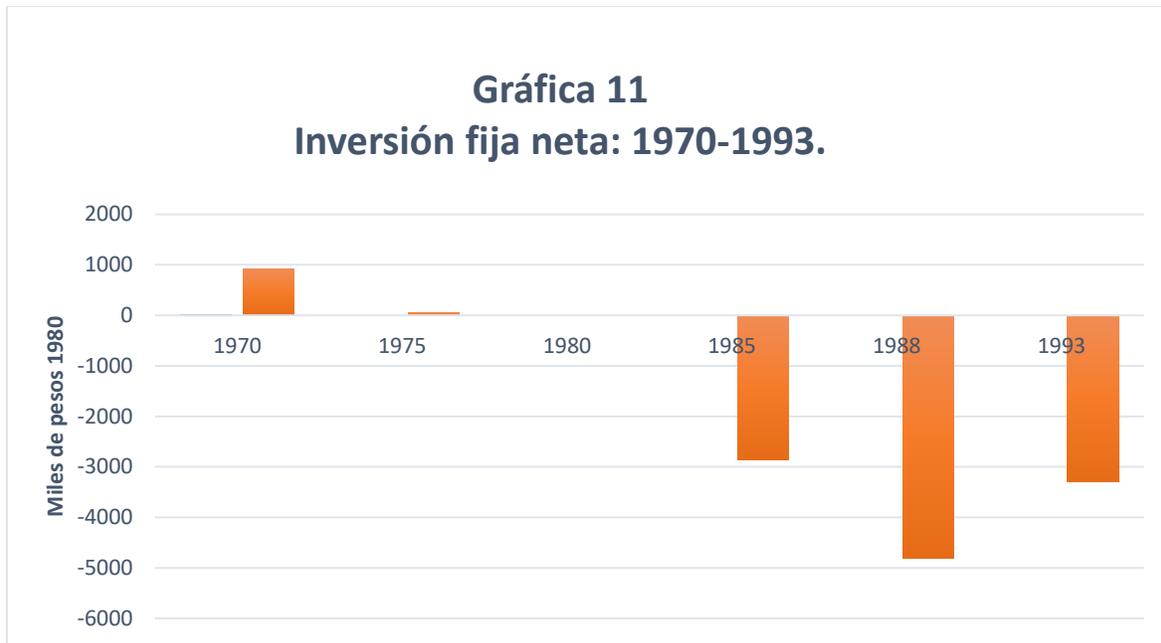
En estos años se intensificó la descapitalización, que se presentó de dos maneras: la primera, como transferencia de los activos de fábrica al gobierno, la segunda, por la caída del valor en el capital fijo y en la formación bruta de capital, que se conservará hasta 1988, inicio de la privatización de las fábricas azucareras. Procesos que fueron resultado directo del descenso de la tasa de ganancia a partir de 1960 y del estancamiento de la ganancia a partir de 1965. (Ver Cap. IV, E.3.a.i.)

Sin embargo, se presentará una situación particular: a pesar de que se invirtió menos capital (por empresarios y Estado) la rentabilidad global mejoró pues aumentó la tasa de

ganancia a 20.3% en 1975, la mayor en todo este periodo, como resultado de la relación descenso en el valor del capital constante, incremento en el variable y en el valor de los productos elaborados. (Cuadro 8). Como lo hemos explicado en el capítulo I, es una de las vías para aumentar la tasa de ganancia. En este último aspecto, el valor de los productos elaborados fue determinante, resultado de mayor producción de azúcar y del alza en su precio el 18 de diciembre de 1970, ya en el sexenio de Luis Echeverría, después de casi doce años sin cambio.

Esto es, la política comercial del Estado hacia el azúcar fue clave en el logro de esta ganancia extraordinaria (ver valor agregado) en términos absolutos y relativos. Con esta medida, se creó un entorno mejor para la reproducción del capital, para los empresarios que permanecieron y para el gobierno, ahora propietario administrador: las condiciones de reproducción del capital incluían una limitada inversión y se garantizaban ganancias. Desde este aspecto, el capital no estaba en ‘crisis’.

A pesar de la ganancia extraordinaria lograda con el aumento de los precios de ese año, la condición de la dinámica agroindustrial continuó. Se había entrado a un retroceso en la eficiencia global y en la capitalización en términos absolutos y relativos, aspectos que revelaban las dificultades que enfrentaba la reproducción del capital, pero también el desinterés en las inversiones productivas. Éstas, desde los años sesenta dejaron paulatinamente de ser la vía de mayor eficiencia agroindustrial como un medio del incremento de la Ganancia. A 1975 la FBC había descendido 80% en sólo cinco años, y la Inversión Fija Neta casi desapareció. (Cuadro 10). Hacia 1980 el proceso de descapitalización continuó, y, en sentido estricto, la inversión de capital en la industria azucarera fue negativa entre 1975 y 1994. (Gráfica 11).



El peso de los problemas a nivel de la estructura productiva, un mercado exterior problemático, una rama difícil social y políticamente y, posiblemente, el atractivo de mayor ganancia media en otras ramas, fueron determinantes en la salida de los capitales. El reto para el capital privado y el Estado era la recreación de las condiciones para la reproducción y acumulación del capital.

En síntesis, en estos años la reproducción del capital se caracterizó por:

en la fase agrícola:

- Reproducción de forma extensiva en base a superficie cultivada y cortada.
- Factores del crecimiento intensivo en retroceso como las toneladas de caña/ha, sacarosa en caña y superficie sembrada con cañas nuevas, estancamiento en la mecanización.
- Descenso absoluto y relativo de la participación del valor de la caña de azúcar en el valor de la producción industrial. Lo que quiere decir que la ganancia del capital industrial continuó

Cuadro 10

Formación bruta de capital Fijo: 1970-1993

Miles de pesos

	Total	Maquinaria y equipo de producción	Edifs, locales y otras construcciones e instalaciones fijas	Terrenos	Mobiliario y equipo de transporte y otros activos fijos	Computo	Mobiliario, equipo de oficina y otros bienes de capital.	Existencias totales al 31 dic. (a)	Variación total de existencias	Depreciación c)	Inversión fija neta (b)	Índice deflactor del PIB 1980=100
1965									9.6			15.5
1970	448.7	229.5	219.3	nd	nd			363.1		272.9	175.8	19.0
1975	178.3	218.0	63.9	3.2	-107.5			428.0	101.7	261.7	18.2	35.3
1980	2,703.3	nd	nd	nd	nd			768.8	140.4	nd	nd	100.0
1985	5,876.0	4,017.0	784.0	2.0	1,073.0			14,776.0	-0.3	33,516.0	-27,640.3	963.2
1988	22,463.8	15,400.5	4,114.5	307.1	2,641.7			145,221.9	63,745.2	470,592.1	384,383.1	7,995.0
1993	131,442.2	100,171.8	20,848.1	262.1	7,434.6	2,126.2	599.4	645,520.7	nd	785,182.9	653,740.7	19,876.0

Miles de pesos de 1980

	Total	Maquinaria y equipo de producción	Edifs, locales y otras construcciones e instalaciones fijas	Terrenos	Mobiliario y equipo de transporte y otros activos fijos	Computo	Mobiliario, equipo de oficina y otros bienes de capital.	Existencias totales al 31 dic	Variación total de existencias	Depreciación	Inversión fija neta	Valor agregado Censal Bruto
1965									62.0			7,900.5
1970	2,361.8	1,207.6	1,154.2					1,911.2	0.0	1,436.5	925.3	7,283.9
1975	505.0	617.5	180.9	9.0	-304.5			1,212.4	288.2	741.5	51.7	7,795.1
1980	2,703.3	nd	nd	nd	nd			768.8	140.4	nd		7,272.3
1985	610.0	417.0	81.4	0.2	111.4			1,534.1	0.0	3,479.7	-2,869.6	9,139.3
1988	281.0	192.6	51.5	3.8	33.0			1,816.4	797.3	5,886.1	-4,807.8	8,610.6
1993	661.3	504.0	104.9	1.3	37.4	10.7	3.0	3,247.7	nd	3,950.4	-3,289.1	8,088.6

% del Total (FBCF)

												Inversión Fija Neta/Valor agregado Censal Bruto
1965												
1970	100.0	51.1	48.9							5.1	39.2	12.7
1975	100.0	76.4	22.4	1.1						3.8	10.2	0.7
1980	100.0	nd	nd	nd	nd							n.d.
1985	100.0	68.4	13.3	0.03	18.3					15.3		-31.4
1988	100.0	68.6	18.3	1.37	11.8					21.3		-55.8
1993	100.0	76.2	15.9	0.20	5.7	1.6	0.5			13.5		-40.7

1975 calculado respecto de 807.5. Depreciación: calculada sobre Activos Fijos Brutos.

Fuente: elaboración propia en base a Censos Industriales. a) El dato de 1993 se calculó restando Ventas Totales de Valor de los Productos Elaborados. b) Por los datos que faltan los cálculos se hicieron así: en 1970 y 1993= FBC menos depreciación; 1975, 1985, 1988 = FBC + variación de existencias, menos Depreciación; los de estos tres últimos años es el cálculo preciso. c) El dato de Depreciación de 1993 es de la Encuesta Industrial Anual de 1994, de INEGI, en el Censo no está.

basada en la desvalorización absoluta y relativa del valor de la fuerza de trabajo agrícola, en la desvalorización absoluta y relativa del trabajo realizado en las unidades de producción dedicadas a producir caña de azúcar.

-Apoyo a la ganancia por medio de la política de precios del azúcar.

En la fase industrial:

-Una eficiencia industrial negativa por el deterioro del rendimiento en fábrica, sacarosa en caña y sacarosa envasada.

-Se mantiene el número de trabajadores, pero se incrementó el variable en términos de valor (salarios reales al alza en términos absolutos y relativos).

-Descenso relativo de la productividad de la fuerza de trabajo industrial.

-Descenso absoluto y relativo de la inversión en capital constante. La inversión en FBC a 1975 ha sido una de las bajas en la historia de la industria azucarera.

-Descenso en la tasa de plusvalor, pero aumento de la tasa de ganancia al nivel de 1960 (explicado por la política de precios).

La subsunción indirecta real, o forma económico-social con la que el capital explotó a la fuerza de trabajo agrícola, y la forma capital-trabajo asalariado tuvieron la siguiente dinámica:

1) La expansión de la frontera agrícola fue base importante de la reproducción ampliada del capital. La intensidad de esta expansión descendió respecto de periodos anteriores, mostrando ya los límites al crecimiento por esta vía. Paralelamente, la política estatal de apoyo al campo, entre 1970 y 1972 disminuyó los créditos para fertilización y siembras en 6 y 25% respectivamente.

La rentabilidad para los productores de caña continuó en descenso: los ingresos absolutos y relativos continuaron cayendo hasta 1975, (Véase Valor de la caña como participación del Valor de la Producción Industrial, y el Precio Medio Rural, cuadro 30), y hasta 1980 la Rentabilidad por Hectárea. Este proceso tuvo como efecto directo más productores endeudados con el ingenio en todas las regiones cañeras.

La articulación económica entre capital industrial y producción de caña *continuó siendo favorable al primero*. El capital continuó pagando menos por el trabajo de los productores

agrícolas y continuó en descenso el ingreso de éstos. El problema fue de tal magnitud que, se generó un movimiento cañero que cuestionó la posición del productor en la reproducción del capital, el papel del Estado y el control antidemocrático de las organizaciones gremiales oficiales.

2) En la fase industrial, el descenso del capital constante determinó que la composición orgánica del capital estuviera en su nivel más bajo de los años sesenta al 2008.

A pesar de que la tasa de plusvalor fue la más baja de todo el periodo, a la tasa de ganancia se le dio un fuerte impulso por la vía del mercado. A diferencia del periodo anterior, estos fueron años de salarios reales al alza para los trabajadores de fábrica, y productividad en descenso relativo de la fuerza de trabajo industrial. (ver, Remuneraciones en la Industria Azucarera: 1965-1993 cuadros 6 y 7).

Esto es, en estos años la inversión de capital en fábrica se caracterizó por el decremento absoluto y relativo en el capital constante, el incremento absoluto y relativo (en términos de valor) en el capital variable, disminución de la tasa de plusvalor, pero incremento en la tasa de ganancia y en la ganancia. Por lo anterior, la extracción del *plusvalor relativo fue menos eficiente* en relación al periodo anterior.

3. Las finanzas públicas y la acumulación del capital.

Lo que los empresarios llamaron desequilibrio entre costos de producción, precios internos del azúcar e ingresos, acentuó su deterioro en los años 1970-1976,²⁹³ y cuestionó los supuestos sobre los que se había organizado el funcionamiento de la rama y su inclusión en un proyecto económico de Estado: que los ingresos por ventas en el mercado nacional y exportaciones aumentarían la inversión privada y, *que la combinación de eficiencia y menores costos* elevaría su ganancia, compensando los menores ingresos por un precio fijo para el azúcar desde 1958. Este era el compromiso y función que el desarrollo estabilizador asignó a los capitalistas industriales azucareros.

De fines de los sesenta a principios de los setenta, una política gubernamental para apoyar la tasa de ganancia y la ganancia consistió en otorgar créditos y subsidios, pero, con todo, la salida de los capitales de la rama no se pudo detener. La adquisición de las fábricas

²⁹³ Malpica, Nahúm, Op. Cit. 1986, Pág. 202.

fue un recurso administrativo, social y político para, desde el argumento de gobierno y empresarios, evitar problemas sociales y políticos. Mismos, que finalmente emergieron, sobre todo con los minifundistas y con los sectores más empobrecidos. A mediados de los setenta la agroindustria prolongó su perfil de estancamiento productivo, incremento en los costos y la pérdida de ingresos por exportaciones, por lo que continuó la necesaria adquisición de fábricas por el gobierno y la transferencia de subsidios. A principios de los sesenta el gobierno era propietario de 5 ingenios que aportaron el 15% de la producción, para 1980 lo era de 54 que produjeron el 70% del azúcar, de 75 ingenios en total.

a. La política de subsidios y la ganancia.

Las condiciones bajo las que se producía azúcar habían incrementado los costos, y se presentaron como un problema a resolver. La situación fue presentada e ilustrada por la cámara de los empresarios, con base en un estudio de 22 ingenios privados seleccionados para tal objetivo, además de otras investigaciones sobre la rama que también llegaban a conclusiones parecidas.²⁹⁴

En 1970 el costo promedio por ingenio en la producción de azúcar fue de 1.7343 pesos por kg, y en 1975 se había incrementado en 61.2%, esto es, en 1.0613 para un total de 2.7956. El factor de más peso, según ese estudio, para el aumento de costos fue el incremento en sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores de la industria en 116.1% (44.1 cvs por kg), pues aumentaron de 38.11 cvs a 82.35 cvs de 1970 a 1975. Otros costos como mantenimiento, materiales y gastos financieros aumentaron 39% (21.67 cvs), de 55.55 cvs. por kg a 77.22 cvs por kg. Los pagos a cañeros, que se incluyeron en esos costos, se incrementaron de 77.79 cvs. por kg en 1970 a 119.99 cvs. por kg. en 1975, un total de 50.4% (lo que equivalió a 40.22 cvs. por kg).

Por el lado de la producción de caña, los costos de los cañeros, o sus egresos, también aumentaron. Según UNPASA el costo del corte, alza y acarreo aumentó en cuatro años en 56.5%, en términos de azúcar producida un total de 14.14 cvs. por kg., pues pasó de 25.03 cvs a 39.17 cvs. por kg. Mientras que en términos de caña molida el costo aumentó en 49.0% (un total de 11.19 pesos por tonelada) pues pasó de 22.84 pesos por tonelada a 34.03 entre 1970 y 1975.

²⁹⁴ Datos tomados de Del Villar, S. Op. Cit, págs. 558-561, quien a su vez tuvo como fuente la investigación de Mckinsey & Company, Inc, la Cámara Azucarera y UNPASA. Los valores son nominales.

Los costos de la mano de obra industrial y los costos de los pagos a cañeros tuvieron rumbos diferentes, pues los primeros aumentaron y los segundos disminuyeron: la mano de obra industrial aumentó dentro del total, de 22% en 1970 a 29.5% en 1975. Su incremento fue mayor si se toma en cuenta su participación en el costo industrial que ascendió de 40.7% a 51.4%. Por su parte, la participación de los pagos a cañeros en el costo total de la producción de azúcar, disminuyó del 46% al 42.9% de 1970 a 1975.

Por el lado de los ingresos, si bien el valor agregado aumentó en general en la rama, no necesariamente fue la situación para todas las fábricas. Los ingresos fueron afectados por el descenso *real* en el precio del azúcar, (10.4% anual para el azúcar estándar de 1971 a 1976), ²⁹⁵ y por el volumen de producción, aunque todavía entre 1971 y 1974 los recursos de la exportación contribuyeron en esos ingresos que recibieron los empresarios.

En estos años los subsidios a la agricultura e industria también tuvieron la función de compensar costos: créditos de avío, refaccionarios, fertilizantes, siembras. O por medio de otros acuerdos como absorber los préstamos, la ampliación de los plazos para pagos y mecanismos como el FLEPA.

En 1970 se autorizaron nuevos precios para el azúcar estándar menudeo que pasó de \$1.45 a \$2.15 por kilo, y la refinada al menudeo de \$1.53 a \$2.30, pero el precio de liquidación sólo se incrementó en 10%, pues se autorizó de \$1.35 a \$1.49 por kg. Esa diferencia, se pensó, contribuiría a cubrir los costos, por lo que el precio de liquidación del azúcar se fijó abajo del precio oficial, además de tener programado destinar el 90% *de esa diferencia* al FEPLA, lo mismo que los ingresos de la exportación. Pero el precio de liquidación fue insuficiente para cubrir los costos de industriales y cañeros, y el gobierno acordó al finalizar la zafra 1970/1971 entregar 31.2080 cvs. por kg., para distribuirse por partes iguales entre ambos sectores. Posteriormente, por decisión presidencial o por acuerdo de la CNIA, se aumentó la cantidad entregada a industriales y cañeros con cargo al FEPLA: por decisión presidencial se entregaron 0.02396 cvs por kilogramo al liquidarse la zafra 1971; por acuerdo de la CNIA, el monto fue de 0.12854 cvs. por kg., desde la zafra 1970/71, para los ingenios con rendimiento menor a 8%, y 0.02396 desde 1973, para los ingenios con rendimiento menor a 8.2% para que pudieran cubrir el rendimiento garantizado para los cañeros. También, por decisión presidencial se entregaron 8 pesos por tonelada de caña para

²⁹⁵ Malpica, Nahúm, Op. Cit., 1986, pág. 194.

los cañeros en la zafra 1973/74, y 25 pesos por tonelada de caña para los cañeros, y 0.25 cvs por kg. de azúcar para los industriales, en la zafra 1974/1975.²⁹⁶

A pesar de estos apoyos la CNIAA (Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera) manifestó que los ingresos no eran suficientes para cubrir los costos. Los primeros aumentaron de 169.01 cvs por kg de azúcar en 1970 a 268 cvs por kg en 1975, esto es, un total de 99.94cvs, 58.94% más. Pero se argumentó que el faltante entre ingresos y costos aumentó al pasar de 4.42 cvs por kg a 10 cvs en 1975, o sea, un aumento de 6.52 cvs por kg, para un total de 148%. Y ese faltante multiplicado por la producción de los 22 ingenios seleccionados en el análisis de la Cámara,²⁹⁷ daban una pérdida de 33.17 millones en 1970 y 45.3 millones en 1975.

También se contabilizó por la pérdida promedio sobre kg de azúcar, y no por los costos e ingresos promedio, con lo que el resultado fue de mayor deterioro. La pérdida promedio para los 22 ingenios en 1970 fue de 5.4 cvs por kg de azúcar y en 1974 de 9.8 cvs (se incrementó 4.4 cvs), esto es, un alza en cuatro años de 81.8%. En otros términos, era una pérdida en 1970, de 40.5 millones de pesos y en 1974 de 86.2 (un total de 45.7 millones más), o un aumento de 112% en pérdidas en cuatro años.²⁹⁸

Un resultado de la evaluación de los empresarios a través de su organización, fue que, efectivamente, a mediados de los setenta se había agudizado el ‘desequilibrio entre ingresos, costos y precios’. Pero si bien desde su perspectiva, argumentaron pérdidas, es necesario tener presente que: a) no se puede equiparar alza en costos con pérdidas; b) en la rama se generó ganancia, por lo que la situación de pérdidas no se podía generalizar como algo compartido por todas las empresas. Finalmente, esa investigación, como todas, se basó en criterios que incluían ingenios *seleccionados*. c) se tuvieron condiciones económicas y sociales en los sesenta, en las que el gobierno contribuyó directa e indirectamente, para favorecer la acumulación del capital invertido en la fabricación de azúcar, aún en un contexto de fuerte regulación de mercados.²⁹⁹

²⁹⁶ Del Villar, Samuel. Op. Cit. Pág. 549.

²⁹⁷ Del Villar S. Op. Cit. Pág. 560-561.

²⁹⁸ La diferencia en las pérdidas se debe a la diferencia en la forma de calcular pues en el primer caso la unidad sobre la que se calculó el costo y el ingreso promedio fue cada uno de los ingenios, y en el segundo, la unidad fue el kg de azúcar producido.

²⁹⁹ Según un análisis de UNPASA en 1968 de 56 ingenios en total, 32 tenían pérdidas (57% del total), y 24 tenían ganancias (43%). Del Villar, (Citando el estudio de Mackinsey) Op.Cit. pág. 561.

Sin embargo, las dificultades abonaron para que el capital privado continuara retirándose y paralelamente, se concentrara más la actividad en manos del gobierno: en la zafra 1974/75, 33 ingenios del gobierno produjeron el 50.5% del total de azúcar; 28 de ONISA produjeron el 37.8% del azúcar, 1 de FINASA y por pasar a ONISA, el Ing. El Potrero, produjo el 5.2% del total, y dos cooperativas el 7.5%.³⁰⁰

El desequilibrio entre los costos de producción –en donde influyó el descenso en la formación bruta de capital- y los ingresos, fue determinante en los problemas de acumulación y en la descapitalización. La intervención del gobierno se dio, -ahora como propietario y administrador de la mayor parte de los ingenios y de sus áreas de abastecimiento-, por la necesidad de sostener económica y socialmente a la agroindustria, por los efectos negativos de la crisis.³⁰¹ Pero también, sostener y contribuir a recuperar la ganancia del capital se convirtió en parte del proyecto de la reestructuración de la rama planteada por el gobierno. La intervención se justificaba por el compromiso económico y social del Estado hacia la rama, al mismo tiempo que se imponía la necesidad de transformar procesos clave para la viabilidad de la acumulación.

b. El precio de la fuerza de trabajo agrícola: alza en los costos de producción de la caña y baja en los ingresos de los productores.

En la producción de caña también los costos promedio se incrementaron. En 1973 por decreto presidencial se aumentó en \$25.00 por tonelada de caña el precio de liquidación con cargo al FEPLA. En otra investigación se ha explicado que este aumento representó el equivalente al ingreso de subsistencia del productor de caña, después de deducir costos que en 1974 fueron 73% del precio de liquidación de la caña. De modo que si ese subsidio no se hubiera otorgado los costos hubieran absorbido el ingreso que por el precio de la caña recibía el productor.³⁰²

Evidentemente, muchos productores se quedaron debajo de este promedio, y aún con el subsidio apenas cubrieron costos. Sus ingresos para subsistir dependieron de lo que pudieron retener de los adelantos del pago de la caña, como pago de jornales en su propio predio. Es por esto, entre otros factores, que entre 1964 y 1974 asistimos a una tendencia a

³⁰⁰ Datos de Mckinsey, Citado por Del Villar, Op. Cit. Pág. 550.

³⁰¹ Samuel del Villar interpreta la nacionalización por 'la inercia de la crisis'. Op. Cit. Págs. 544, 556, 582, 583.

³⁰² Bartra, Paz y Aurrecoechea, *De haciendas, cañeros y paraestatales*, pág. 230.

sustituir la contratación de jornaleros por trabajo familiar,³⁰³ perfil de la economía campesina cañera, que, si bien ya existía, se consolidó como un modo permanente de incrementar los ingresos percibidos por el precio de la caña. Esto, independientemente de otros ingresos, que provenían de la contratación de uno o varios miembros de la familia como jornaleros, con los productores con mayor número de hectáreas y con posibilidades de pagar esos salarios, o de su trabajo en otras áreas de la economía en su localidad o en la región.

Por el aumento de costos, desde 1976 –ahora en un contexto de mayor inflación-, se autorizaron incrementos en los precios del azúcar, que de ese año a mediados de los ochenta acumularon el 100%.³⁰⁴ También el objetivo fue disminuir los subsidios, aunque no fue posible revertir tal condición en el corto plazo.

El monto del subsidio, para mantener en equilibrio los precios de liquidación, se incrementó: en los sesenta (pesos de 1980) 62.5 millones de pesos, en 1974 76.5, y en 1975 135.9 millones. Y si bien los problemas financieros se compensaron con los ingresos por exportaciones, cuando se perdió la capacidad exportadora, con mayor razón los subsidios continuaron como sostén. En 1979 se destinaron 106.5, y en 1980 140 millones de pesos. Esto es, en 1965 representaron el 0.8% del valor agregado de la rama, en 1975 2.7, y en 1980 3.4%.³⁰⁵ Los subsidios de 1979 y 1980 sobre Gastos Corrientes de Operación de 1980, fueron el 1.9%.

El deterioro de los ingresos del productor cañero no fue sólo en los años setenta, venía desde los sesenta,³⁰⁶ en parte explicado por el congelamiento del precio de la tonelada de caña en \$47.00, como precio promedio rural en 1958 y modificado hasta 1970 a \$68.00. Los ingresos recuperados limitaron la inversión para incrementar rendimientos, que permanecieron en el orden de 64 toneladas hasta 1988, con bajo porcentaje de plantilla y elevada proporción de cañas sin cortar.

A pesar de la condición económica y social en la producción de caña, el número de productores aumentó 100% entre 1949 y 1969. En este año, el 66% de la producción de caña

³⁰³ Rama, Ruth. Op Cit. Pág. 231.

³⁰⁴ Malpica Aburto, Nahúm, 1986, págs. 232-233.

³⁰⁵ Los valores nominales son de Bartra, Paz y Aurrecochea: en los sesenta 800 millones de pesos, en 1974 2,328, en 1975 4,796, en 1979 8,300 y en 1980 a 14,000. El porcentaje en valores reales incluye el subsidio de los sesenta sobre el Valor Agregado de 1965, el de 1974 y 1975 sobre el de 1975, y el de 1979 y 1980 sobre el de 1980. Op. Cit. Pág. 232.

³⁰⁶ Aunque aquí hay que tomar en cuenta que el deterioro está documentado desde los años treinta. Ver cuadros de Leopoldo Solís, Cuadro 31, Anexo.

provenía de productores con predios de menos de 4 has. En 1973 el 70% de la producción provenía de estos pequeños productores y el 60% de los cañeros tenían menos de 3 hectáreas.³⁰⁷

Si bien la relación precios-ingresos es evidencia de la condición social y económica de los productores, fue uno de los resultados de la organización agroindustrial desde los años cuarenta. Bajo ésta, el capital, por medio de procedimientos económicos que se incluyen en la racionalidad de la subsunción indirecta real, como el precio de la caña y el crédito, subordinó y explotó a la fuerza de trabajo agrícola y se apropió del plusvalor. La lógica de la intervención del gobierno no se orientó a cambiar esa organización, sino a compensar coyunturalmente, en este caso, la situación económica de la fuerza de trabajo agrícola. Sin embargo, el desarrollo de esta organización socioeconómica, profundizaba las asimetrías económicas y sociales.

c. Otras formas de apropiación del excedente cañero.

Ante la situación de descenso en los ingresos, de problematización de la relación capital-ingresos, el Estado desplegó un conjunto de políticas complementarias para resarcir la inversión de capital en campo y fábrica. No quiere decir que éstas tuvieran efectos positivos generalizados, pues el sector de pequeños predios y condiciones productivas difíciles fue el más afectado, en lo que respecta a la producción agrícola. Para los capitalistas industriales, el objetivo fue sostener un margen determinado de ganancia y tasa de ganancia. Globalmente, el Estado no sólo intervino con capital. Su función fue más allá: inició una transformación que favorecía el proceso de reproducción del capital.

Por diversos medios el capital se apropiaba del ingreso de los productores de caña. Desde los años cuarenta los ingenios tuvieron garantizado el abastecimiento de caña, al tiempo que impusieron condiciones técnico-productivas para el cultivo y cosecha de la materia prima (tiempo de siembra y cosecha, la utilización de herbicidas y fertilizantes, la compra y siembra de ciertas variedades de caña). El crédito otorgado por las instituciones financieras como FINASA, desde 1953, fue manejado por los ingenios, quienes obligaban a contratarlo con tasas arriba de las oficiales. También, éstos controlaban la maquinaria,

³⁰⁷ Para tener un ingreso equivalente al salario mínimo de la región, Veracruz en este caso, se requería tener por lo menos 4 has. Fuente: Ruth Rama. Op. Cit.

fertilizantes, plaguicidas, el agua en zonas de riego, el mantenimiento de caminos y el transporte, pero con descuentos al ingreso de los productores. Condiciones todas que se formalizaron en los contratos de compra-venta.

Sin embargo, el mayor control sobre la fase agrícola no modificó radicalmente las condiciones productivas, pues el modelo siguió siendo extensivo y de baja productividad, con costos que derivaron de la expansión del área sembrada. Por el lado de los productores, el cultivo intensivo estuvo limitado por sus ingresos, por los limitados apoyos financieros públicos, por el precio de la caña, por el contenido promedio de sacarosa en una zona y por la eficiencia del ingenio. Esto contribuye a explicar sus dificultades para invertir en sus predios y, parcialmente, su desmotivación para mejorar sus condiciones productivas.

Los ingresos del productor de caña y del empresario industrial estuvieron también determinados por el precio del azúcar, establecido oficialmente. Sin embargo, como ya vimos, la reproducción del capital y las políticas de gobierno, permitieron generar Plusvalor y Ganancia. El incremento de costos también se explica por medidas no tomadas en las unidades de producción, por los propios empresarios y por la administración del gobierno en los ingenios que administraba.

A fines de los años sesenta la situación de la economía cañera era mala: en 32 zonas las utilidades para los productores fueron nulas, en el 50% de los ingenios el ingreso fue sólo el pago destinado a las labores en sus propias parcelas. Esta situación se agudizó en los setenta y fue una causa de movilización política de los productores de caña.

C. El Estado, la reorganización económico-administrativa y la reproducción del capital: 1970-1982.

Junto a la pérdida de dinamismo productivo desde los años cincuenta, el Estado no tuvo más alternativa que ofrecer un proyecto en su condición de responsable de la rama, y que institucionalizó con los decretos de 1970 y 1975, en un contexto de conflicto social y político con los pequeños productores, medianos y grandes que demandaban incremento al precio de la caña, y esto a su vez, en una situación de radicalización del movimiento campesino independiente que ahora diversificaba su lucha: ya no era sólo por la tierra, sino por precios, por salarios de los jornaleros, y contra el autoritarismo y la democratización de sus organizaciones.

Se inició con la modificación de ciertos aspectos de la organización creada desde los años cuarenta y cincuenta, y que había derivado en falta de coordinación e ineficiencia operativa. El primer Decreto ³⁰⁸ centralizó la administración en la Comisión Nacional de Industria Azucarera (CNIA). Esta operaría a través de UNPASA (Unión Nacional de Productores de Azúcar), FINASA (Financiera Nacional Azucarera) y ONISA (Operadora Nacional de Ingenios). En la Comisión recaerían las políticas finales y más generales, en UNPASA la distribución y comercialización, FINASA definiría las políticas de crédito y ONISA administraría los ingenios del gobierno. Con lo anterior, éste asumió la responsabilidad de la planeación, la producción y la eficiencia, de la distribución interna, del financiamiento, de la administración y la investigación tecnológica; además, de obligarse a crear comités asesores en donde estuvieran representados empresarios, productores y trabajadores. Bajo este proyecto, el desarrollo de la agroindustria adquirió mayor peso y presencia en la política económica.

En la reorganización fue muy importante la presión de los movimientos cañeros, que habían tomado fuerza por su propia historia de lucha de defensa de derechos, reforzada en estos años por las movilizaciones de campesinos en los objetivos arriba enunciados. De principio, el gasto del gobierno Federal aumentó en términos reales la inversión en la rama, aunque casi desapareció en 1976.³⁰⁹ Pero, los productores lograron además los Convenios Cañeros de 1972 y 1973 donde se aprobó el Contrato Único para la compra-venta de la caña, las Comisiones Tripartitas de Operación de Zafra y los Comités de Producción Cañera, que en conjunto buscaban una relación económica más favorable frente al capital industrial, y de mayor influencia frente al gobierno. No menos importante fue tratar de eliminar los procedimientos ilegales, variados y recurrentes, utilizados por gerentes y administradores de ingenios para hacer descuentos en el pago de la caña.

Los logros económicos principales fueron garantizar un rendimiento de fábrica mínimo de 82 kg de azúcar por tonelada, apoyos para los trabajadores más pobres del campo

³⁰⁸ Decreto por el que se crea el Organismo Federal Descentralizado denominado Comisión Nacional de la Industria Azucarera. DOF 18/diciembre/1970. Este Decreto fue reformado por el del 11 de febrero de 1972 publicado en el DOF el 12/febrero/1972.

³⁰⁹ El gasto federal en el 'campo azucarero' fue, en pesos de 1970: 1972, 1,031 millones de pesos (11.4% del Total ejercido en el sector agropecuario y pesquero); 1973, 908.6 (6.5%); 1974, 962.1 (5.9%); 1975, 1,945.1 (8.2%), 1976, 10.7 (0.1%). Ayala, José. *Estado y Desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX*. México, UNAM, FE, 500 p. (pág. 461).

cañero por medio del programa FIOSCER, (Fideicomiso para Obras Sociales a Campesinos Cañeros de Escasos Recursos), organismo creado en 1971 ³¹⁰ y, una relativa mejora en la rentabilidad por hectárea, lo que se reflejó en 1975. En los demás rubros continuaron teniendo pérdida entre 1970 y 1975.

El movimiento cañero tuvo otro efecto positivo: contribuir a disminuir el peso de las organizaciones oficiales de productores, en tanto que éstas habían sido ya rebasadas por otras organizaciones. Sin embargo, los movimientos de oposición fracasarían en la aceptación de su propuesta de manejo del crédito sin la mediación del ingenio. ³¹¹

La situación de invertir por parte del Estado y sostener empresas con problemas se repitió en la industria textil, de la siderurgia y las aerolíneas. El Fideicomiso del Azúcar operó con fondos con los que se adquirieron ingenios en quiebra, y se invirtió en los que tenían problemas financieros.

³¹⁰ FIOSCER surgió por convenio del 24 de agosto de 1971, entre la SHCP y FINASA. El organismo diseñó un amplio proyecto integral de atención a productores de escasos recursos, con programas de Promoción, Alimentación y Abasto, Salud, Seguridad Social, Educación, Recreación y Cultura, Vivienda. Su actividad estaría financiada por un fondo creado con 2.5 cvs de azúcar vendido a nivel nacional. Con el Decreto de 1975 la fuente de este fondo se sustituyó con fondos federales. A partir de 1981 el monto ascendió a 30 cvs por kg, “y a partir de 1985 esos recursos se adicionaron de un porcentaje sobre el valor total de la producción de azúcar, calculado a precios de liquidación a ingenios”. A partir de 1985 el fondo cubrió oficialmente también a cortadores de caña. Quedó bajo la coordinación de la SEMIP y después se adscribió a Azúcar, S.A. En 1984 Azúcar S.A., y SEMIP, en coordinación con las uniones cañeras y la Cámara de los empresarios propusieron el *Programa Nacional de Cortadores de Caña*, con el que a partir de 1985 la aportación de la industria se convirtió en el 97% de los recursos de FIOSCER, y éste dejó de depender de los recursos del gobierno federal. Fuente: Arteaga Maldonado, Eva del Carmen. *La intervención de Fioscer y de la trabajadora social en la comunidad de La Palma, municipio de Hueyapan de Ocampo, Ver.*, Tesis de Licenciado en Trabajo Social, Universidad Veracruzana, 1990, 99 p. (págs..25-27 y 45)

³¹¹ Para una amplia explicación del problema cañero, de donde he recuperado esta información: Paré, Louisa. (Coord.), *Op Cit*, 1987 (b), y Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar, *Op. Cit.* 1987 (a).

1. Los decretos cañeros de los setenta: entre la política de fomento nacional y la ambigüedad.

El Decreto de 1975 ³¹² mantuvo líneas de continuidad con el de 1970, que se justificaron en función ‘del interés público de la producción e industrialización de la caña de azúcar’, y, porque el azúcar continuó considerado producto de primera necesidad, por lo que su producción tenía que estar garantizada. Tres fueron las modificaciones relevantes de 1975 que tuvieron como objetivo, desde la perspectiva del gobierno, complementar los cambios de 1970. En conjunto, establecían una diferencia en relación a la legislación de los años cuarenta: la forma de trabajo en el campo cañero, el pago de la caña y el crédito.

En el primer aspecto, se buscó que en las ahora llamadas ‘zonas de influencia’ se reagruparan las superficies de cultivo, para transformarse en una Unidad Económica Agrícola (Artículo 4º) que permitiera el trabajo colectivo, la mecanización y la siembra de mejores variedades.

Se proponía pagar por calidad de caña, esto es, por la cantidad de sacarosa contenida al momento de entregarla al ingenio, pero con un precio correlacionado con los precios de garantía del maíz, frijol, arroz, soya y sorgo (Artículo 15), fijando un precio por cada ‘punto’ de sacarosa. Además, se estableció pasar de considerar un rendimiento promedio por zona, al pago de la calidad de la caña de cada frente de corte, lo que a su vez adquiriría coherencia con la anterior modificación. En ambos aspectos, el efecto inmediato era positivo para el capital: se quería mejorar la calidad de la materia prima, al tiempo que el capital dejaría de comprometerse a pagar promedios de rendimiento en las zonas cañeras, para pagar por calidad y rendimiento efectivo. En el caso de los productores, se beneficiarían aquellos que pudieran reinvertir para mejorar la calidad de su producto, o aquellos que producían ya con buenos rendimientos y calidad.

Para el crédito se determinó que para la zafra 1977/78 la CNIA aportara el total del crédito agrícola, (Considerandos y Artículo 12), sin la mediación de los ingenios, pues se pretendía apoyar la autonomía financiera de la producción agrícola quitando la administración del crédito por el capital industrial.

³¹² *Decreto por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar.* D.O.F. 27/Octubre/1975.

Estas medidas también se desarrollaron, como ya vimos, en un entorno de reinserción del Estado en la agricultura en el área productiva, sobre todo de fomento a la producción ejidal de mediano y alto potencial productivo y de apoyo a la comunal, en el sexenio de Luis Echeverría. En estos años se impulsó la colectivización del ejido con el objetivo de convertirlo en una unidad productiva fuerte, capaz de abastecer granos básicos para cubrir la demanda nacional. Estas políticas aparentemente interesadas en el sector social no eran casualidad, eran parte estratégica de la *posición antiagraria del Estado* y, resultado de la movilización de los campesinos ante ésta, que, entre otras cosas, dio lugar al surgimiento de diversas organizaciones de productores independientes de las corporaciones oficiales, para demandar reparto de tierra, mejores precios para los productos agrícolas, apoyos a la comercialización, obras de infraestructura y acceso al crédito.

Este contexto de efervescencia política en el campo ayuda a explicar el incremento de la inversión pública para el fomento agropecuario, de 13.5% a 18.1% en los años 1970/75,³¹³ que incluyó recursos y obras para los pequeños productores por medio del Programa de Inversiones Públicas para el Desarrollo Rural (PIDER), investigación y apoyo técnico, obras pequeñas de riego, conservación de suelos y agua, y creación de empresas rurales. También se implementó un programa de regularización de tenencia de la tierra, y una política para cubrir el rezago agrario que dio como resultado la entrega de más de 13 millones de hectáreas a nivel nacional.

Para hacer una ‘realidad’ el fomento se promulgaron la Ley Federal de la Reforma Agraria de 1971, la Ley Federal de Aguas en 1972 y la Ley de Crédito Rural de 1974. Con la primera, se buscó la reorganización de los métodos de cultivo hacia el trabajo cooperativo, agilizar y descentralizar trámites para el reparto, se establecieron ‘causas de afectación para atacar al latifundismo simulado’; se estableció que el ejido no sólo sería agrícola, ganadero y forestal sino que podía extenderse a la pesca, a actividades industriales, turísticas y de aprovechamiento de materiales no renovables; finalmente, se inició el Plan Maestro de Organización y Capacitación Campesina. Estas políticas estuvieron a cargo del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización (DAAC), y después recayeron en la Secretaría de la Reforma Agraria. Con la segunda Ley, se buscó el aprovechamiento más equitativo del agua, se crearon obras de irrigación que extendieron en más de 1 millón de

³¹³ Ayala, José. Op. Cit. Pág. 455.

hectáreas la superficie irrigada. Aspectos claves de La Ley de Crédito Rural fueron la creación del Banco Nacional de Crédito Ejidal, la restitución a los ejidos y a las cooperativas de su condición de sujetos de crédito, ya fueran ejidos definitivos o provisionales, se amplió el seguro agrícola, y la política de precios de garantía aumentó los del maíz, frijol, trigo y sorgo; para la caña, se estableció el precio de garantía relacionado con los aspectos arriba anotados.

También como parte de las políticas de fomento se crearon empresas agrícolas para que las manejara el sector social, en donde el gobierno apoyaría la compra de insumos a precios bajos, en 1973 se incluyó en el IMSS a productores agrícolas con capacidad contributiva,³¹⁴ se amplió la asistencia a niños de áreas rurales y la educación técnica agropecuaria.

Sin embargo, los resultados, de esas políticas - después de más de treinta años de promover la individualización y la fragmentación de las unidades de producción-, fue su carácter coyuntural, sus resultados parciales, su acción desorganizada en la promoción del colectivismo y falta de coordinación e instrumentación. Un buen ejemplo de esto fue que las condiciones establecidas desde los años treinta para otorgar créditos, beneficiaron cada vez más a productores individuales, y no a los grupos organizados.³¹⁵

En el caso de la producción de caña, otras modificaciones en la legislación, fueron *en contra* de las conquistas de los productores, como las que suprimían convenios nacionales, regionales o locales entre productores y propietarios de ingenios, y que en algunas ocasiones contenían logros económicos y sociales para los productores o para sus hijos. (Artículo 18). Y otra, fundamental, la que determinó que el precio de la caña sería el *ingreso único y total*

³¹⁴ Desde 1973 el IMSS contaba con el programa de Brigadas de Medicina Preventiva para productores cañeros, que era un programa más allá de los servicios de las unidades de medicina familiar, y cuyo objetivo era la prevención y detección de problemas de salud, en el área misma de trabajo. En 1984 por indicaciones del IMSS, se coordinó con Azúcar, S.A. y FIOSCER para atender en programas preventivos a los cortadores de caña y sus familias. Asimismo, se firmó un convenio entre estos organismos para crear 57 unidades médicas en todo el país. Arteaga Maldonado, Eva del Carmen, Op.Cit. pág. 44. Desde 1963 tiene derecho al IMSS todo productor de caña (pequeño propietario, ejidatario, comunero, colono, aparcero, arrendatario, cooperativista), así como los asalariados permanentes o eventuales que participen en el cultivo o cosecha de la caña. Castillo Galindo, Pablo, *Stevia Rebaudiana, una alternativa al azúcar de caña en el mercado de edulcorantes mexicano*. Tesis de Maestría en Economía, FE, UNAM, 2022, cuadros, gráfs. 64 p (p. 12). STPS, *Ley que incorpora al régimen del seguro social obligatorio a los productores de caña de azúcar y sus trabajadores*. DOF, 7/12/1963

³¹⁵ Mckinlay, Horacio. “La política de reparto agrario en México: 1917-1990 y las reformas al artículo 27 constitucional”. En Massolo, Alejandra, et. al. *Procesos rurales y urbanos en el México actual*. México, UAM, Iztapalapa, 1991, 219 p. (pág. 142-144).

que cada productor recibiría, eliminando los ingresos extraordinarios por subproductos como mieles y alcohol. (Artículo 17).

Estos aspectos, mostraban sin duda la ambigüedad de las intenciones de las reformas, pues si bien aparentemente buscaban formas de disminuir la dependencia del ingreso del productor respecto de las políticas del ingenio, y ‘modernizar’ el proceso productivo de la caña, por otro, eliminaron o daban lugar para eliminar conquistas económico-sociales, que habían sido resultado de luchas y negociación frente a los empresarios, como el pago por subproductos, becas para los hijos de productores o el pago de una parte de las cuotas del IMSS de los productores de caña por parte de los industriales, así como los apoyos a los productores con recursos del FEPLA, que finalmente fue desaparecido en 1975.

A partir de estas orientaciones el resultado inmediato fue mayor centralización sobre la producción, comercialización, financiamiento y precios en manos del gobierno, lo que por un lado significaba restarle capacidad de decisión al capital privado, a los productores y trabajadores de fábrica; y por otro, el gobierno asumió la responsabilidad de todas esas tareas. Procesos de inversión necesarios pasaron a su responsabilidad y recayeron sobre el erario público, o sobre los ingresos de los productores de caña. En última instancia, en conjunto la labor administrativa estatal y el sentido de las reformas, se convirtieron directa e indirectamente en un medio para favorecer la acumulación del capital.

Los decretos cañeros promovían la ‘modernización’ del campo por medio de la inversión en mejores variedades, la mecanización, el trabajo sobre *unidades de producción* utilizando trabajo individual o colectivo; pero estos objetivos estaban sujetos en última instancia a que los ingresos de los productores, con la nueva forma de pago y el crédito otorgado por el gobierno, fueran suficientes, para efectivamente lograr un aumento sostenido en los rendimientos y eficiencia, que a su vez comprometiera al gobierno en el largo plazo con crédito, inversiones diversas e infraestructura. Sin embargo, bajo la subsunción indirecta real la inversión requerida en procesos de modernización exigidos a la economía campesina, recaen por norma general en los productores mismos; en este caso, los productores de caña, no tuvieron la fuerza política suficiente para conservar los apoyos conquistados, ni para establecer una participación estatal que los colocara en una mejor relación con el capital y en la reproducción del capital. En primer lugar, con una intervención económica de Estado que les transfiriera recursos de forma permanente y más allá de lo que ya habían perdido. Y en

segundo, para modificar su posición en la reproducción del capital, con medidas económicas que le arrebataran al capital industrial parte del plusvalor que se apropiaba. La legislación se orientó en sentido contrario.

Cambiar la denominación zona de abastecimiento por ‘zona de influencia’, al tiempo que dejó de ser obligatorio el cultivo de la caña, constituía una ambigüedad más, pues por otro lado se enfatizaba el ‘interés público’ en la producción e industrialización de la caña, lo que finalmente le otorgó mayor peso a la acción del gobierno. Además, esta legislación no eliminó la capacidad de decisión final del capital industrial para determinar el área que necesitaría, ni sobre la forma de pago de la materia prima.

Un aspecto parecido en términos de la claridad, fue lo referente al cultivo colectivo (disposición contradictoria con la política agrícola nacional desde los años treinta, y con la tendencia a la fragmentación de la tierra en el campo cañero), y a la forma de pago de la caña, pues si bien eran alternativas para mejorar rendimientos, con el ingenio se firmaban contratos individuales. Evidentemente, estas disposiciones dejaban en el olvido que el propio gobierno había intervenido para dividir ejidos colectivos, como en el caso de las cooperativas de productores en la región de Atencingo, Puebla.

La medida del pago de sacarosa era importante porque garantizaba el ingreso, como se hacía con otros cultivos básicos, y porque de esa manera no se dependería de forma predominante del rendimiento en fábrica. Pero, si eso significaba una relativa autonomía del productor respecto del capital fabril, sólo se estaba trasladando la toma de decisiones del capital privado al gobierno, en congruencia con el hecho del predominio de éste en el número de ingenios de su propiedad.

En relación al crédito, este aspecto ayuda a confirmar la magnitud y los límites de los cambios. Se contempló que todo lo destinaran instituciones gubernamentales, -que además fue una propuesta del movimiento cañero de 1972, con su Plan Nacional de los Productores de Caña para el Otorgamiento del Crédito Integral y Directo-, pero sólo se puso en operación en Nayarit. Esto es, la política de crédito total, que buscaba sustituir la mediación de los ingenios, dar autonomía a los productores y apoyarlos para mejorar la producción no prosperó y fue abandonada.³¹⁶

³¹⁶ Las anteriores observaciones fueron recuperadas de: Bartra, Armando. “La agroindustria cañero-azucarera en los setenta. Redefinición del modelo en el contexto de una persistente crisis política, financiera y de producción”. En: Bartra, et al. *De haciendas, cañeros y paraestatales*, Op. Cit. Pág. 279 y anteriores.

Para la producción y entrega de caña se estableció el Contrato Uniforme, y en lo que tenía que ver con la organización, la Comisión de Planeación y Operación de Zafra para cada zona buscó coordinar más la fase agrícola y la industrial. Esta Comisión estaría reglamentada por la CNIA y supervisada por la Junta de Conciliación y Arbitraje de Controversias Azucareras, organismos con los que se pretendió restarle poder al ingenio, regular la relación entre productores e ingenios y crear espacios para decidir en caso de existir controversia.

La pretensión de desvincular el precio de la materia prima y el precio del azúcar estableció un sistema complicado que no se puso en operación, porque la política de crédito que era fundamental para mejorar la calidad de aquella no se concretó. Pero, además, porque el precio de la caña se vinculó al de productos con políticas, procesos productivos y económicos muy diferentes a los de la caña.³¹⁷

Bajo estas condiciones el Decreto Cañero de 1975 no reconoció el pago de la materia prima por sus costos de producción en cada región, como ya había sido una demanda de los productores en su movilización de inicios de los setenta, ni estableció una política de compra-venta de la caña acorde con ello, para así alejarse del control oficial.³¹⁸ Pero, evidentemente, pagar por costos de producción conllevaba supuestos que eran difíciles llevar a la práctica. Uno, y de primer orden, que empresarios y gobierno aceptaran que la caña aumentara de precio, y por lo tanto el del azúcar, teniendo presente que una buena parte de los productores operaban bajo condiciones de altos costos. En lo inmediato, el objetivo se oponía al interés del capital industrial en invertir para mejorar la calidad de la caña y disminuir sus propios costos de producción. Dos, porque esta propuesta subiría el precio del azúcar, bien-salario relacionado con los salarios pagados en la economía en su conjunto. Un precio bajo para el azúcar había contribuido históricamente en el nivel salarial en la economía global, factor de la ganancia y competitividad para el capital global.

Las medidas anteriores que operaron en contra del interés de los pequeños productores y asalariados del campo, también fueron el resultado del debilitamiento del movimiento cañero de oposición después de 1974, de un proyecto para la agroindustria poco

³¹⁷ *Ibíd.*

³¹⁸ En la interpretación de Armando Bartra: “Estas medidas parecen orientarse a propiciar la concurrencia mercantil como motor de la producción cañera y contrastan con las políticas históricas tendientes a forzar la siembra y suprimir parte de los posibles ingresos diferenciales asociados con la productividad del campo”. En: Bartra, Armando. *De haciendas, cañeros y paraestatales*, Op. Cit. Pág. 290.

claro en muchos aspectos, y del interés y poder del capital industrial para inclinarlas a su favor.

2. Capital industrial y el Estado. Convergencia hacia nuevas condiciones de rentabilidad: 1970-1982.

La alternativa del Estado a la problemática situación en la que había entrado la industria azucarera, se caracterizó, entre otros, por ambigüedades, por no lograr varios de sus objetivos, por las contradicciones entre éstos y su abandono por falta de recursos y, por las dificultades que conllevaba su operacionalización. Fue un proyecto, que, para dar resultados, tenía que sostenerse hacia el largo plazo, modificando estrategias a manera de incidir en el beneficio económico y social de los productores y asalariados del campo menos favorecidos, y de los trabajadores de fábrica y empleados. Pero, todo esto tenía en contra una estructura económico-social que funcionaba en sentido contrario organizada desde décadas antes.

Las ‘reestructuraciones’ de los setenta tuvieron un efecto positivo relativo, pero limitaciones diversas para beneficiar a los productores de caña, en particular a la mayoría poseedora de predios pequeños. En este sentido suponían para su éxito, modificar radicalmente políticas como la del crédito, o crear otras para que se asegurara que los productores más necesitados recibieran los recursos necesarios para la producción de caña y para mejorar su calidad de vida. Cambios radicales que hubieran estado en contra de la política agraria de los gobiernos de los años 1970/82, y que la organización y movilización de los productores no logró imponer.

Más allá de las ambigüedades y contradicciones, desde una perspectiva general, con la reforma de 1970 y, en lo particular con la reestructuración de 1975, se operó una contrarreforma social y económica a favor del capital, aunque se hayan presentado con ropaje de interés público. Varias de las modificaciones dieron como resultado nuevas condiciones para la acumulación del capital industrial. Las reformas de los decretos estuvieron enmarcadas, por un lado, por el descenso de la tasa de ganancia entre 1960 y 1970 y del valor agregado entre 1965 y 1980, y por otro, por el desempeño problemático de reproducción del capital, ya explicado, que limitó la inversión. Sin lugar a duda, esto es fundamental para comprender mejor la férrea oposición empresarial frente a las reivindicaciones de los productores en el movimiento de 1972/73, y su determinación de impedir o revocar conquistas económico-sociales, como quedó demostrado con los Decretos de 1975 y de 1980.

Por lo explicado en este capítulo, era de esperar que la estrategia económica y política del capital industrial a partir de fines de los ochenta, se dirigiera a: *primero, disminuir el costo de la caña y de la fuerza de trabajo agrícola y de fábrica; segundo, a incrementar la eficiencia agrícola y fabril, con la menor inversión posible; tercero, a negociar con el gobierno el incremento de los precios del azúcar, y cuarto, a formalizar los cambios en un nuevo marco jurídico.* Esto es, se buscaría un nuevo marco socioeconómico que permitiera revertir las condiciones negativas para el proceso de acumulación de capital.

a. Menor inversión en la industria: descenso en capital constante y variable.

Entre 1975 y 1981 la industria azucarera presentó un proceso de mayor deterioro productivo, en parte como consecuencia del descenso en la reinversión del capital. En estos años, se tuvieron resultados negativos en producción de azúcar, caña/ha y azúcar/ha. La rama entró en un proceso que de inmediato llevaría a perder la cuota en el mercado norteamericano y al poco tiempo a importar azúcar.

La inversión en constante se desplomó entre 1965 y 1980, y es notoria la caída de la inversión en capital variable, absoluta y relativamente, como lo presenta la disminución del personal remunerado, el estancamiento en Obreros y Empleados, y el menor peso de esta rama en el sector manufacturero. Detallando, las Remuneraciones se estancaron para los empleados y disminuyeron para los trabajadores de fábrica; los Salarios cayeron 20% y las Utilidades 50%. La misma situación de deterioro salarial entre 1975 y 1985 se revela analizando el ingreso por persona ocupada. (Cuadros 4, 6, 7, 11)

Por participación en el valor agregado, los ingresos de los trabajadores también bajaron, aunque la aportación por persona a ese valor se incrementó más del 15%. Esto último indica que el desempeño de los trabajadores resultó positivo en términos de creación de ganancia, junto a mayor responsabilidad en el desempeño laboral pues les correspondió un mayor manejo de activos fijos.

b. El Estado, la insuficiencia de la inversión productiva y descenso en la tasa de ganancia.

La inversión en constante en 1980 presentó casi el mismo nivel respecto de 1975, pero es de hacer notar que la formación bruta de capital se incrementó significativamente en 1975/80, pero, considerando el periodo 1970/1988 mantendrá su tendencia de baja.

Los años de mayor inversión fueron 1970 y 1980, año en el que representó más del 37% del valor agregado censal. Esta inversión fue mayoritariamente del gobierno en tanto propietario mayoritario, y evidentemente, del resto de los empresarios que aún permanecían en la rama. En conjunto, la política del gobierno y del capital de invertir para modernizar era necesaria, pero no fue suficiente para revertir totalmente el deterioro de la eficiencia global en estos años, situación, a su vez, resultado de que lo que privó durante decenios fue el desinterés e incapacidad para consolidar una política de renovación técnica permanente. La inversión de esos años, tuvo algunos efectos positivos en el mejoramiento productivo agrícola y fabril y cuyos resultados se observan en los años 1981/87, pero continuó prevaleciendo el crecimiento extensivo por sobre el intensivo, así como las diferencias económicas y sociales bajo las que se había reproducido la agroindustria.³¹⁹

Pese a esos resultados positivos la tasa de ganancia descendió entre 1960 y 1970. Su alza en el quinquenio 1970/75, más que por una inversión productiva del capital, se presentó: 1) como el resultado de la intervención del Estado a finales del año 1970, para modificar la tendencia decreciente de los precios del azúcar desde 1958, y 2) pero también, esta alza en la tasa de ganancia es *apariencial*, pues es un *cociente* producto de la combinación de valores entre constante, variable y ganancia. En los años 1975/80, -en el corto plazo, y pese a las políticas del gobierno y las propias del capital, y a todos los cambios realizados para sostener y apoyar la acumulación-, el descenso en la tasa de ganancia continuó y permanecería hasta 1993. Esto es, entre 1960 y 1993 la agroindustria se desenvuelve en un periodo de descenso en la tasa de ganancia.

Sin embargo, a pesar de la limitada reinversión de capital, la agroindustria azucarera era rentable. Si bien con años de descenso, la tasa de ganancia se mantuvo en 18% en promedio entre 1965 y 1985. Resultado que había sido el objetivo de la amplia intervención del Estado en la agroindustria, y de las políticas del capital.

³¹⁹ Malpica Aburto, Nahúm, *Op. Cit.*, 1991, págs.. 75-133.

Entre 1975 y 1981 la reproducción del capital en la fase agrícola:

- Fue una fase de retroceso productivo.
- Los factores del crecimiento extensivo tuvieron una ligera recuperación.
- Los indicadores de crecimiento intensivo mostraron decrecimiento: rendimiento por hectárea y sacarosa en caña.
- Apenas mejoró el valor relativo de la caña respecto del valor de la producción industrial. Se elevó coyunturalmente en 1980, pero continuó su deterioro hasta el año 2000.
- La rentabilidad por tonelada disminuyó en los años 1975/80.
- La ganancia industrial continuó teniendo como base la desvalorización absoluta del precio de la caña o, en otros términos, la desvalorización absoluta de lo pagado a la fuerza de trabajo agrícola.

La reproducción del capital en la fase de fábrica:

- Se asistió a descenso en la eficiencia en fábrica, la sacarosa envasada y mayor pérdida de sacarosa.
- Caída de la eficiencia global de la rama, medida por las toneladas de azúcar/ha.
- Menor inversión en capital constante y menor inversión absoluta y relativa en variable.
- Inversión descendente en la formación bruta de capital.
- Tasa de ganancia que se recuperó con intervención del Estado por medio del mercado del azúcar.

Por lo anterior es posible afirmar que entre 1975 y 1981, nuevamente fueron los factores del crecimiento extensivo los determinantes.

Sintetizando, las características que asumió la reproducción del capital:

- 1) La reproducción del capital en la agricultura bajo la subsunción indirecta real del trabajo, tuvo como una de sus bases el crecimiento de la frontera agrícola y de la producción de caña. Sin embargo, se hizo evidente, bajo todas las otras condiciones prevalecientes, el agotamiento de esta vía. La vía intensiva de reproducción del capital se estancó en algunas fases y en otras retrocedió.

La subsunción indirecta del trabajo agrícola al capital industrial derivó, en términos del reparto del valor del producto, en que, si bien mejoró relativamente la participación de la caña en el valor de la producción industrial, los ingresos directos

para el productor por rentabilidad decrecieron. En estos años se prolongó el deterioro en los ingresos percibidos por la fuerza de trabajo agrícola. Esto es, el precio pagado por la caña no fue suficiente para revertir la condición socioeconómica de una parte de los productores agrícolas, ni para permitir inversión de capital a la tierra que permitiera elevar sustancialmente los rendimientos.

La articulación económica con el capital industrial continuó siendo favorable a éste. Aunque los productores agrícolas continuaron perdiendo ingresos, la inconformidad perdió fuerza por el debilitamiento del movimiento cañero de oposición, y por la recuperación paulatina del control por las organizaciones corporativas cañeras oficiales.

- 2) En la fase industrial, el capital constante se conservó en la misma escala, con una inversión significativa en la FBC en 1980, pero con descenso absoluto y relativo del capital variable. Combinación de valores, -con peso importante del descenso en el variable-, que se expresará en ‘aumento’ permanente en la composición orgánica del capital hasta 1993. Pero, más que por un por mejoramiento sustancial de la parte técnica, por una modificación de la parte de valor.

En estos años la forma de extracción del excedente por el capital, se basó en el aumento de la tasa de plusvalor por el descenso absoluto y relativo de los salarios reales y, en la productividad creciente de la fuerza de trabajo. (Mayor manejo de Activos Fijos, y de Valor de la Maquinaria y Equipo por persona ocupada). Por ello, a diferencia del quinquenio anterior, la extracción del plusvalor relativo fue mayor.

La tasa de ganancia mantuvo su tendencia descendente, y no fue suficiente el descenso en variable y el incremento en la tasa de explotación para revertirla. Sin embargo, aunque la *tasa de ganancia* se movió en ese sentido, el *valor agregado, esto es, la ganancia*, se mantuvo en 1980 en el promedio de los años 1970/80.

Así, desde mediados de los años sesenta y hasta fines de los ochenta, la intervención-regulación del gobierno en la agroindustria azucarera fue determinante para evitar una crisis mayor, para modificar la organización agroindustrial, contrarrestar el descenso en la tasa de ganancia y sostener la ganancia.

CAPÍTULO VI
EL MERCADO INTERNACIONAL AZUCARERO
Y EL PROTECCIONISMO: 1970-2008.

Las características y tendencias del mercado internacional azucarero y la orientación de las políticas de algunos países en relación a sus ramas agroazucareras, son referentes importantes para el análisis de las políticas azucareras nacionales.

A nivel mundial asistimos desde los años setenta a transformaciones en el plano de las estructuras económicas, tecnológicas, comerciales y económico-financieras, y el sector agropecuario reflejó en su propia dinámica esos cambios.

En los años noventa, y en lo que llevamos del presente siglo, ese espacio se ha caracterizado por la confrontación comercial, las políticas proteccionistas de los países desarrollados y la presencia de regiones económicas y comerciales, en donde los gobiernos apoyaron y subsidiaron la producción de alimentos y los ingresos de sus productores agrícolas. Algunos resultados de estas tendencias, en las que se incluyeron las del azúcar, fueron la sobreproducción de productos agropecuarios y la caída de sus precios, el control del comercio mundial de los productos agrícolas -por los países económicamente dominantes, así como por las grandes transnacionales de los alimentos-, y, para los países en desarrollo la baja en sus exportaciones, en los ingresos y en el deterioro de su independencia y soberanía alimentaria.

La situación a la que se enfrentaron los países productores de azúcar en los últimos treinta años respecto al mercado internacional fue problemática, dados los cambios que desde mediados de los sesenta en este mercado determinaron su tendencia al estrechamiento y los bajos precios. En este sentido, tener presente lo anterior, el papel que tienen las diversas regiones y las políticas implementadas por los gobiernos, nos permitirá evaluar mejor lo que ocurrió en México en el mismo periodo. Asimismo, el conocimiento de algunas experiencias de transformación de la agroindustria en América Latina nos enriquecerá la interpretación de lo ocurrido en la nuestra.

Los fenómenos más importantes que caracterizaron la estructura del mercado internacional del azúcar fueron: el estancamiento en el consumo de los países desarrollados, el desplazamiento del azúcar por sustitutos, el fortalecimiento de mercados no tradicionales en países exportadores de petróleo como Irán, Irak, Egipto, Argelia, Arabia Saudita que

incrementaron sus importaciones de azúcar refinada, el proteccionismo y, la mayor participación de países desarrollados en la exportación de azúcar.

Después de décadas de políticas proteccionistas -principalmente en los EU y en la CEE-, se presentaron dos resultados: por un lado, excedentes y precios a la baja junto a un menor crecimiento de la demanda mundial. Por otro, una reorientación de las corrientes comerciales internacionales del azúcar, que condujo a que países desarrollados y subdesarrollados productores de azúcar, ocuparan a fines de los años ochenta una posición diferente a la que ocuparon en los años sesenta en la estructura del mercado azucarero mundial.³²⁰

En los años noventa y dos mil, hay tendencias que no se han modificado y que finalmente son las que explican la condición actual del mercado azucarero mundial, las características del comercio internacional de este producto y, el posicionamiento que en éste tienen algunos países desarrollados con sus políticas de subsidios a la producción.

A. El mercado internacional del azúcar, las potencias azucareras y la concentración de la producción.

El mercado internacional del azúcar se caracteriza por una estructura de producción mundial que produce azúcar de caña y de remolacha, lo que determina procesos productivos de tiempos diferentes. La producción de azúcar de caña implica un cultivo para varios años y al que se le pueden hacer entre cinco y ocho cortes; la producción de remolacha es anual, lo que significa una ventaja económica que le permite adecuarse con mayor rapidez a las variaciones en los precios.

El comercio internacional fue resultado de dos mercados: un mercado de acuerdos especiales y un mercado libre. El primero está integrado por acuerdos que han cambiado en los últimos treinta años en cuanto a los miembros, pero ha seguido la misma lógica, la del beneficio para los países desarrollados: en los setenta y ochenta el de Cuba con países socialistas, el de la Comunidad Económica Europea con los países de la Convención de Lomé formado por países que antes fueron sus colonias y, el de los Estados Unidos con países de América Latina. En los años dos mil siguen prevaleciendo estos dos últimos, (aunque el de la UE se ha modificado) y además acuerdos regionales de libre comercio en los que se ha

³²⁰ United States Department Agriculture, *Sugar and Sweeteners*, Special Article: "Sugar: developed nations shift from buyers to sellers", April 1991, p. 31-36.

incluido al azúcar, como es el caso del Mercosur y el del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. El mercado libre se forma de descontar de la producción mundial el consumo, los cambios en existencias y el azúcar comercializado en los acuerdos especiales. Esto es, es un mercado residual, pero también un espacio de especulación, en donde tienen mucho peso los países productores excedentarios, lo que se va a reflejar en los precios. (Anexo cuadro 1).

Los ciclos de éstos, de mediados de siglo XX a la fecha, se han movido según los movimientos de la oferta de azúcar, pues en periodos de excedentes los precios han bajado, para continuar, en periodos de descenso de la producción y con consumo igual o en ascenso, a fases del alza en los precios. En lo general, los precios del mercado mundial son precios que pueden estar por debajo de los costos de producción, aún de los países más eficientes ³²¹ dada la sobreproducción mundial resultado de las políticas de protección a esa rama y de apoyo a los productores en muchos países.

Los cambios más importantes del mercado internacional del azúcar fueron los siguientes.

1. Producción.

En este rubro en 1975 los principales productores fueron: la CEE con el 15.5% de la producción mundial, la URSS 9.8%, Brasil 8.61%, Cuba con 7.79% y Estados Unidos con el 7.5%. En conjunto representaron el 49.2% del total. En el 2010 Brasil produjo el 24%, la India 13%, la UE el 11%, China con el 7.6% y los Estados Unidos 4.6%. Es de destacar que Brasil produjo en 2011 40 millones de toneladas de azúcar, que la UE fue desplazada por la India y la presencia de Tailandia como un fuerte país productor y exportador.

2. Consumo.

Los principales consumidores en 1975 fueron la CEE con el 16.8%, la URSS el 14.7% los EU 12.7%, Brasil con 6.4% y la India el 5.05%; representaron el 55.7% del total. Para el 2010 los mayores consumidores fueron la India con 15%, la Unión Europea 10%, China con 9.6%, Brasil con 7.7 y los Estados Unidos con 6.1. Es notable el crecimiento del consumo de India, China y Brasil, aunque los dos primeros aún su producción no es del todo suficiente para cubrir sus necesidades.

³²¹ Cerro, José Antonio. "Evolución de la situación azucarera internacional". En: *El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio Tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales*. Horacio Crespo, Coord. México, Senado de la República, 2006, 586 p. (páginas 569-570).

3. Exportación.

En el año 1975 ocuparon los primeros sitios Cuba con 28.3%, Australia, 14.2%, Brasil 8.1%, CEE el 6.4% y Tailandia el 3.62%. En total representaron el 60.5% del total. En el 2010 a Brasil le correspondió el 48.1%, a Tailandia el 9.9%, a Australia el 7.1%, a la UE el 4.3% y a Guatemala el 3.27%.

4. Importaciones.

En 1975 a Estados Unidos les correspondió el 20.1%, a la CEE el 6.4%, a la URSS el 13.7%, a Japón el 12.2% y a Canadá el 4.8%. Para el 2010 a la Unión Europea le correspondió el 6.7%, a la exURSS el 4.11, a los EU el 4.46, a Japón e 2.76% y a Canadá el 2.53%.

De lo anterior, es de notar que esta estructura revela en la actualidad mayor concentración de la producción (destacando Brasil y la Unión Europea con los mayores porcentajes) y de las exportaciones (Brasil y Tailandia), mientras que hay una distribución más abierta en importaciones y consumo pues participan muchos países con bajos porcentajes cada uno.³²²

El cambio de posición de algunos países obedeció a objetivos internos previamente establecidos y buscados, como fue el caso de Cuba, que transformó su papel de productor y exportador de azúcar, hacia una agricultura que fortaleció la producción interna de alimentos. La posición de Brasil también fue resultado de una política que apoyó su producción de caña para disminuir su dependencia energética, aunque ha resultado que la evolución de la industria azucarera está ahora muy vinculada y dependiente de las políticas para el mercado del etanol.³²³

La Unión Europea continuó como un gran productor y consumidor, aunque con una menor participación en las exportaciones. La presencia productora de países como India y China, más que por volcarse al mercado mundial es explicable para disminuir su posición de importadores, aspecto que han logrado. En el caso del consumo resalta el de Japón, y en el de la exportación el de Tailandia y Guatemala con una política que buscó ingresos en el mercado exterior. México fortaleció su posición de productor, pero también de consumidor,

³²² Cerro, José A. Op. Cit. Pág. 574.

³²³ "Ethanol demand driving the expansion of Brazil's sugar industry". Valdes, Constanza. En: *Sugar and Sweeteners Outlook*, Economic Research Service, USDA, June 4, 2007, págs. 31-38.

sin lograr exportar al mercado mundial ni de forma regular al mercado norteamericano, por razones que analizaremos más adelante.

B. El proteccionismo mundial en la producción azucarera.

El azúcar ha sido uno de los productos detrás de los que se establecieron políticas de fomento y protección en muchos países desarrollados y no desarrollados, lo que ha sido determinante en el rumbo de la producción y comercio mundiales.

Desde su origen, la Comunidad Económica Europea tuvo una marcada política de apoyo que comprendió cuotas, precios internos, subsidios e impuestos. La Comunidad se convirtió de importadora en exportadora, desde los setenta en el segundo exportador y en los noventa el primero en el mercado libre. En esto fue importante que no se adhiriera al Convenio Internacional del Azúcar de 1977, con lo que no se sujetó ni a cuotas internas de producción ni de exportación al mercado libre y, por otro lado, el ritmo de crecimiento de su producción de azúcar de remolacha. En el caso de los Estados Unidos, protegieron y apoyaron a su industria azucarera con un sistema de cuotas de importación y subsidios a la producción interna de azúcar.

1. La protección de la política azucarera en los Estados Unidos: 1970-2008.

En el caso de los Estados Unidos en tanto que su consumo ha superado a su producción fue un fuerte importador hasta 1980, pero de este año al 2008, su dependencia disminuyó por el aumento de la producción interna de azúcar y de edulcorantes naturales y artificiales.

a. Los cambios legislativos: protección y autosuficiencia.

Hasta 1974 rigió la *Ley Costigan-Jones* conocida como *Sugar Act*, vigente desde 1934, y con la que se regularon la producción, las importaciones y los precios. Después de 1974 la industria azucarera contó con programas de ayuda en los años 1975, 1976, 1980 y 1981 pero sin perder su carácter de apoyo y protección.

Con la Ley de Agricultura de 1985 el programa azucarero vigente hasta 1990, reguló el mercado interno y la protección a la producción por medio de diferentes medios, como un impuesto a las importaciones, un recargo variable a la importación establecido trimestralmente al azúcar cruda y blanca, préstamos al productor nacional de azúcar de la *Commodity Credit Corporation* (CCC), - en donde el productor tuvo la opción de pagar el

préstamo y recuperar el azúcar, o no pagarlo y dejar el azúcar en ese organismo para su comercialización-, un precio de apoyo al azúcar crudo y al refinado. El Departamento de Agricultura tenía la obligación de operar el programa sin costo, por lo que había un sobreprecio, que, en total, se incluyó en el Precio de Estabilización del Mercado.

A partir de 1982 los Estados Unidos establecieron cuotas de importación por países en donde la mayoría eran de América Latina. Esta forma de abastecimiento sigue vigente para la ya reducida cuota de importación, y dado que se ha pagado un precio más alto que el del mercado mundial, se ha convertido en un medio de negociación con los países exportadores, sobre aspectos de estratégicos para los EU en las relaciones bilaterales.

Desde 1985 a 1990 estuvo vigente La Ley de Seguridad Alimentaria (*Food Security Act of 1985*), que estableció un programa de apoyo para los productores internos de azúcar de remolacha y de caña para los años 1986/90. En esta Ley el Departamento de Agricultura estableció precios mínimos para la caña y la remolacha y, complementariamente un precio interno para el azúcar, con lo que garantizaba un nivel de ingresos para sus productores.

Con las modificaciones en la política económica durante la administración Reagan, se realizaron cambios al programa azucarero que no fueron radicales. En noviembre de 1987 se propuso reducir el nivel de préstamos en 1.5 cvs. cada año hasta 1991, cuando alcanzaría 12 cvs. por libra, a diferencia de los 17 a 18 cvs de préstamos que se habían tenido desde 1982/83, pero se decidió aumentar la cuota de importación en 500 mil toneladas anuales

La Ley Agrícola vigente en los años 1991/95 otorgó préstamos de 18 ctvs. de dólar por libra de azúcar crudo de caña y de remolacha, periodo de pago de 9 meses (a diferencia de los 6 meses anteriores), una cuota de importación mínima de 1.25 millones de toneladas crudas y controles a la producción interna de azúcar de caña y de remolacha. Además, una cuota máxima de producción de 200,000 tons., anuales para el Jarabe de Maíz Rico en Fructosa y un impuesto de 1% sobre el nivel de préstamo del azúcar producido internamente. Con estos cambios el Departamento de Agricultura reconoció que este sistema dual de aranceles protegía a los productores internos, aun si los precios mundiales bajasen a 3 ctvs. de dólar por libra.

Estos programas de apoyo se tradujeron en la década de los noventa en expansión de la producción de remolacha y de caña y, en un reacomodo en los diversos estados productores buscando costos más bajos: para la primera, se contrajo en California y para la segunda,

creció en Florida, Luisiana y Texas y decreció en Hawai, de costos más altos. A mediados de los años noventa los costos de producción de caña y de remolacha habían disminuido, y mejorado los ingresos de los productores. Terminada la etapa de sustitución rápida de azúcar por JMRF la demanda de aquélla creció, lo que impulsó su producción hacia fines de los noventa y principios de los dos mil, lo que hizo concluir al gobierno norteamericano que los resultados de la Ronda Uruguay del GATT concluida en abril de 1994 y del TLC iniciado ese mismo año, no tendrían un impacto negativo en su situación azucarera.³²⁴

Con la producción interna de azúcar y con el crecimiento de la producción de los sustitutos, los Estados Unidos contemplaban como posibilidad real en pocos años no necesitar importar o, en su caso, que su consumo dependiera de la importación en lo mínimo. Al 2007 estas políticas dieron como resultado un descenso significativo en la importación de azúcar pues en ese año fue la más baja en 113 años, y su consumo interno casi había sido cubierto con su producción de edulcorantes calóricos y no calóricos. En el 2010 la producción de azúcar de caña fue de 3.4 millones de toneladas en una superficie de 350 mil hectáreas, con un promedio por productor de 415 has; la producción de azúcar de remolacha fue de 4.4, con un promedio de 110 hectáreas por productor. Se importó en total 3.1 millones de toneladas de azúcar.

Es claro que la política azucarera norteamericana es una política estratégica integral, en el sentido de que asegura el consumo interno de azúcar, pero al mismo tiempo el autoabastecimiento. Por esta orientación fue posible aumentar la producción de azúcar, la de sustitutos y disminuir las importaciones.

El apoyo y protección que se dio se hizo gravando el mercado interno, pues la población y el sector industrial pagaron precios altos, al mismo tiempo que la política arancelaria impuso aranceles en periodos de baja en los precios internacionales, o los disminuyó en periodos de elevación de precios a nivel internacional.

Por lo anterior, podemos afirmar que, frente a una política que privilegia la seguridad alimentaria nacional, poco cuenta para la política azucarera norteamericana la oposición de grupos reducidos como los refinadores que, dependiendo de los volúmenes importados tuvieron que cerrar plantas (aunque en otros momentos han sido favorecidos también). Pero,

³²⁴ Ron Lord, "Sugar: background for 1995 Farm Legislation". *Agricultural Economic Report*, USDA, April 1995, 75 p

además, sí contó para dicha política, el apoyo a productores y refinadores de azúcar que se han favorecido con los subsidios, por la ausencia de competencia y por negociaciones a su favor como en el TLC y en el T-MEC de 2020.

2. Políticas agrícola y azucarera en la Unión Europea: 1970-2008.

La Unión Europea creada desde 2001 cuenta actualmente con 28 países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia. Su importancia dentro del mercado azucarero mundial sigue siendo innegable, pues en 2010 fue el tercer productor con 11% de la producción, el segundo consumidor con 11%, y es el cuarto exportador con 4.3% del total lo que también le otorga la posibilidad de influir en los precios.

El régimen azucarero de la Comunidad Económica Europea reguló la producción y distribución del azúcar, mediante su Política Agrícola Común (PAC) a partir de 1968, con el fin de conciliar tres problemas entre los países miembros: diferencias en la autosuficiencia, en la relación costos de producción/precios y en las relaciones con sus territorios y antiguas colonias.

Para lograr la autosuficiencia, un nivel de ingreso a los productores y la eficiencia en la producción se impuso un sistema de cuotas de producción, precios de intervención, aranceles a la importación y subsidios a la exportación.

El sistema de cuotas distribuyó por países y por productores las metas de producción. Comprendía la cuota A de aproximadamente del 95% del consumo total estimado, la cuota B que era un porcentaje de la cuota A, y el azúcar fuera de cuota o Cuota C cuyo volumen no se reguló y no recibió ningún precio de garantía, se exportaba por cuenta y riesgo del productor o se almacenaba para el año siguiente cuando se convertía en cuota A.

Las cuotas A y B recibieron un precio mínimo de garantía, pero tuvieron que pagar un impuesto básico de producción del 2% del precio, mientras que la cuota B pagaba además un impuesto hasta de 37.5% del precio de intervención. De ambos impuestos, el 60% lo pagaban los productores y el 40% los industriales y el objetivo era cubrir parte del costo de los subsidios a la exportación.

Los precios han sido el principal instrumento de la política agrícola azucarera que se fijó cada año basándose en las metas de producción, distribución, precios al consumidor e ingresos a los productores, y consistió en establecer cuatro precios distintos: el precio *objetivo*, *umbral*, *el de intervención* y *el precio mínimo* de la remolacha.

El precio objetivo es el precio al mayoreo teórico óptimo que se consideró como el precio de venta en el norte de Francia, la principal área de excedentes. El precio umbral es el mínimo al cual el azúcar importado de terceros países podía ser vendida, está formado por el precio objetivo más los costos de transporte desde la principal área excedentaria hasta el punto más lejano de la CEE. El precio de intervención fue el mínimo garantizado a los productores, y al cual las agencias locales de intervención estaban obligadas a comprar el azúcar incluida en la cuota, en el momento en que fuera ofrecida; estaba un 5% abajo del precio objetivo; el precio mínimo para la remolacha tuvo el objetivo de garantizar a los productores un buen nivel de vida; se calculó a partir del precio de intervención en cada área menos un porcentaje, con ello se cubría el costo del procesamiento, el de entrega de la remolacha, la productividad y los ingresos por las mieles obtenidas.

Complementariamente, los impuestos se utilizaron cuando los precios internacionales eran altos para evitar que el azúcar se vendiera en el mercado exterior, y cuando bajaban y eran inferiores a los internos se utilizaron subsidios a la exportación e impuestos a la importación.

a. Cambios en la política azucarera de la Unión Europea.

Como una muestra de la resistencia a cambios en la política agrícola, en 1989 los ministros de agricultura de la CEE rechazaron propuestas de reducir los ingresos de los agricultores, provenientes de la Comisión Ejecutiva, pero acordaron un paquete mínimo de precios de garantía. La propuesta de reducir en 5% el precio del azúcar fue aprobada finalmente en 2%. A pesar de esto, los agricultores tuvieron una caída de sus ingresos en 1990, pues a los efectos del paquete de precios de garantía, se sumaron los efectos de las reformas que establecieron bajas automáticas de los precios cuando la producción excediera determinados límites. Con todo, se consideró que la baja en el precio de garantía no afectaría

los niveles de producción pues sembrar remolacha continuaba siendo rentable en esas condiciones.³²⁵

El régimen azucarero que expiró y se renovó en 1991, tuvo nuevamente como objetivo un marco de protección, -a pesar de los intentos de los organismos internacionales para reducir y eliminar los subsidios a la agricultura-, para apoyar a los productores agrícolas, aislar el mercado azucarero de la comunidad de la competencia con otros países, mantener la autosuficiencia azucarera y asegurar ciertos niveles de ingreso para sus productores agrícolas.

Los resultados exitosos también pueden verse en el comportamiento de sus indicadores básicos. Entre 1975 y 1990 el consumo apenas creció un 7% siendo determinantes el consumo per cápita y el lento crecimiento de la población. Por el contrario, la producción aumentó impulsada por los incrementos en los rendimientos, en donde destacan los logrados por Francia, Alemania Federal y los Países Bajos.

Tal situación condujo a la disminución de importaciones y un intenso aumento en las exportaciones, que pasaron de 1.4 millones en 1975 a 6 en el año 2000, con un incremento anual del más del 6%. La mayor parte de las importaciones de la región provino de los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP), pues desde el 28 de febrero de 1975 la CEE y 46 países del ACP firmaron el Primer Acuerdo de Lomé, con el que se regularon las importaciones de azúcar de la Comunidad. El aumento en las exportaciones destacó no sólo en sí mismo, sino por el posicionamiento que otorgó a la CEE en la estructura del comercio azucarero mundial. De importador, se convirtió en el segundo exportador mundial después de Cuba y en el primero en el mercado libre, en donde, además, sus ventas representaron en los años noventa el 55% del total del azúcar blanco.

El mercado para el azúcar de la Comunidad estuvo definido por su cercanía a los países consumidores, por la buena calidad de su azúcar y por los elevados subsidios que se otorgaron a las exportaciones. El Medio Oriente ha sido tradicionalmente la primera región compradora de azúcar de la CEE, y entre los principales compradores están Irán, Siria, Israel, Arabia Saudita y la República Árabe de Yemen. El segundo lugar lo ocupa África Occidental con Nigeria, Gambia y Togo. África del Norte ocupó la tercera posición donde los principales compradores han sido Egipto, Argelia y Túnez. El aumento de las exportaciones al Medio

³²⁵ GEPLACEA (Grupo de Países Exportadores de Azúcar de América Latina y el Caribe), *Boletín*, México, mayo 1989.

Oriente y al África se debió al aumento en su consumo, sobre todo en los países productores de petróleo. La CEE tuvo y tiene ventaja frente a sus competidores en los costos de transporte que son menores en comparación a los de América Latina. Por el lado de las exportaciones a países de Europa no miembros de la CEE, fueron variables como es el caso de las compras de la ex URSS.

Desde su creación en 1968 la política azucarera de la Comunidad Europea, ahora Unión Europea, ha cambiado sólo marginalmente, pues se ha modificado en atención de las políticas e intereses de sus países miembros, y extraordinariamente por factores externos. Sólo como una muestra de los apoyos, la OCDE calculó que las subvenciones a la producción de azúcar fueron del orden del 51% de los ingresos brutos de las explotaciones agrícolas entre 1999 y 2001.

Desde 2006 la política tomó un nuevo curso, pero sin presentar cambios drásticos. Las modificaciones fueron determinadas por tres factores: a) tarifas y cuotas que permitirán un mayor acceso del azúcar de los países menos desarrollados; este programa se inició en 2009 y ya generó un aumento de las importaciones; b) presión de la Organización Mundial de Comercio (OMC), a su vez por presión de países exportadores, para que la UE disminuya los apoyos y subsidios, y c) la adhesión de 10 nuevos miembros en el 2004 que presionó la demanda interna.

Actualmente el régimen de la UE con relación al azúcar, funciona con arreglo al Protocolo Relativo al Azúcar y el Acuerdo Especial Preferencial sobre el Azúcar, que por un lado, ha previsto conceder un mayor acceso al mercado a países menos adelantados (PMA) productores de azúcar, y que forma parte de la iniciativa “Todo Menos Armas” de la UE; pero por otro, disminuirá el acceso preferencial de los países de África, del Caribe y del Pacífico (ACP) reduciendo de principio la cuota de importación. De esto es previsible un efecto de deterioro económico y social en esos países, como resultado de que su producción de azúcar representa el 20 por ciento del producto interno bruto (PIB) y emplea al 30 por ciento de su fuerza de trabajo.³²⁶

En el caso de la disminución de los precios de intervención o de garantía en un 36%, también tiene por objetivo disminuir el precio de mercado del azúcar para los ciudadanos de

³²⁶ FAO. Apoyo de la FAO a las negociaciones en el marco de la OMC. “Productos básicos importantes en el comercio agropecuario: el azúcar”. <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/005/y4852s/y4852s10.pdf> (consultado enero 2012)

la Unión, al mismo tiempo que ampliar las importaciones de los países menos desarrollados. Pero con ello no está asegurado que se reduzcan las cuotas internas de producción que la Unión designa por países y por productores, ni tampoco que se reduzcan de forma permanente los aranceles.³²⁷

El tema de la reducción de cuotas de producción no es un asunto terminado, pues se propuso como un esquema voluntario de cuotas de producción, y por otro lado, si bien se anuló el azúcar fuera de cuota, esto se refiere solamente a lo que antes era la Cuota C, o sea el monto menor de producción. Sobre las cuotas A y B no hubo cambios pues son las cuotas estratégicas con las que la Unión asegura su abastecimiento y las exportaciones.

En el mismo sentido, no cambió el comercio de cuotas entre Estados y se conservaron las cuotas de producción de los sustitutos, tampoco cambió la política de barreras a la importación, aun cuando esos aranceles sean variables.

Además, recurrentemente las decisiones de la Unión demuestran que su interés estará por encima de los acuerdos, y dan pruebas de esto continuamente. En 2010 la producción de azúcar alcanzó los 1.85 millones de toneladas más allá del límite de 1.27 millones comprometidos ante la OMC, pero oficialmente antes de que concluyera la cosecha, la UE informó que colocaría 500 mil toneladas adicionales a su exportación.

Así, la política azucarera de la Unión Europea tuvo como objetivos el incremento de la producción azucarera interna, al mismo tiempo que protegió la industria remolachera impidiendo entrar azúcar importada más barata, contribuyó a la competitividad de los productores internos en el mercado internacional, les otorgó un nivel determinado de ingresos, -que hubiera sido muy difícil de lograr con una política de economía azucarera de competencia abierta-, y favoreció la capitalización de ganancias. El lado opuesto fue que los consumidores internos pagaron precios más altos cuando los precios internacionales fueron bajos.

Así, los intercambios mundiales azucareros en los años noventa y dos mil se desarrollaron en un contexto internacional entre las naciones productoras e importadoras, diferente al que prevaleció en los inicios de la década de los setenta, pero no radicalmente

³²⁷ “The EU sugar policy regime and implications of reform”. Aziz Elbehri, Johannes Umstaetter, David Kelch. En: *Economic Research Report no. 59*, USDA, July 2008, 51 p.

diferente en términos de la presencia de las potencias agrícolas ni de las políticas de apoyo y protección a esas ramas de la producción y a sus productores.

3. La política integral de protección en Japón.

Japón por muchos años fue uno de los grandes importadores de azúcar, y en el 2010 ocupó el cuarto lugar en el mercado libre. Pero al igual que en EU y en la CEE también se caracterizó por políticas proteccionistas, que fueron la base del aumento en la producción y del descenso en las importaciones.

Este país tiene una industria azucarera eficiente pero detrás se encuentra una política azucarera que estableció subsidios, metas de producción, exportación y apoyos a sus cultivadores de caña, de remolacha y a sus productores de azúcar, tal y como lo hicieron la CEE y los Estados Unidos³²⁸. Es significativo que el precio del azúcar en Tokio sea de los más elevados en el mundo, y que al mismo tiempo se pueda hablar de rendimientos agrícolas y fabriles altos en comparación con los promedios mundiales.

En Japón tenemos también una política integral, gracias a la cual se han tenido óptimos resultados en la producción de azúcar de remolacha y de caña, como es el caso de los rendimientos agrícolas que se encuentran entre 8 y 9 toneladas de remolacha por hectárea, duplicando el promedio mundial de 4.5 toneladas en remolacha, y en azúcar el rendimiento es de 7.5 a 8.5 toneladas por hectárea que también está por arriba del promedio mundial de 6 toneladas.

El consumo de azúcar en Japón ha sido tradicionalmente bajo, pero a partir de los sesenta aumentó bajo la influencia del crecimiento económico y de la modificación en patrones de alimentación. En 1975 se registraron los consumos más elevados de azúcar con 3.1 millones de toneladas. De esta fecha a la actualidad descendió en términos absolutos a 2.4 millones y a 22.8 kgs/año per cápita. En esta tendencia fueron importantes el mayor uso de edulcorantes calóricos (sobre todo del JMRF), los de bajas calorías como el Aspartame y el elevado precio del azúcar en el mercado interno.

Efecto directo de la disminución del consumo fue la disminución en sus importaciones. En 1975 se importaron 2.6 millones de toneladas, el 85% de su consumo total, pero en 2010 representó el 60% siendo sus principales proveedores Australia y Tailandia. Si

³²⁸ GEPLACEA, *Boletín*, México, septiembre, 1988.

el consumo de azúcar tiende a bajar en Japón se ha debido a la sustitución por edulcorantes naturales como el JMRF.

a. La regulación de la producción y el consumo.

Desde 1965 se estableció una política de protección a su industria azucarera con la Ley de Estabilización del Precio del Azúcar, y que dio lugar a las instituciones reguladoras de ese mercado como la Agencia para la Estabilización del Precio del Azúcar. A partir de ese momento cada año el Ministerio de Agricultura, Bosques y Pesca, fijó tres precios de referencia: precio máximo de estabilización, precio mínimo de estabilización y precio objetivo. El primero está relacionado con los precios mundiales, el precio de apoyo se sitúa entre el máximo y el mínimo de estabilización, y es el precio al que se debe vender internamente el azúcar de producción doméstica.

El azúcar importado fue concentrado por la Agencia que fijó el precio quincenalmente teniendo como referencia los precios mundiales, pero con la adición de derechos y recargos en épocas de bajos precios mundiales que se bajaban cuando los precios mundiales eran más altos que los internos.

En los años ochenta el precio se formó con un recargo variable al precio de importación del azúcar, lo que daba por resultado el precio mínimo de Estabilización. A éste se sumaba un recargo para formar el precio Objetivo (que tomaba en cuenta la producción nacional de azúcar y la de sustitutos de azúcar), un arancel aduanal y un impuesto al azúcar nacional y al de importación, todo lo que finalmente formaba parte del precio final.

Las modificaciones a la Ley en 1982 incluyeron al JMRF, pues se dispuso que la Agencia lo comprara todo para revenderlo a un precio más alto. También se protegió al almidón obtenido de la papa, cultivo tradicional en Japón, para producir un edulcorante.

Hacia los años dos mil Japón continuó regulando y protegiendo su mercado azucarero del mercado mundial, y aunque sus políticas han sido cuestionadas y sujetas a revisión por la OMC, las prioridades siempre han sido subsidiar los costos de producción de la caña, de la remolacha y del azúcar, así como garantizar el nivel de ingresos de los productores agrícolas. Y si bien teniendo presente las recomendaciones de la OMC, -se ha programado en transitar de una política de precios de estabilización hacia apoyos a la producción doméstica, que minimizan los efectos sobre los precios al consumidor-, sigue prevaleciendo el control sobre

las importaciones, los impuestos a la importación de azúcar refinada y a productos que contengan azúcar, las cuotas, tarifas y la regulación sobre los sustitutos.

Después del año 2000 los productores agrícolas continuaron recibiendo un precio de garantía mínimo que el ministerio de Agricultura, Bosques y Pesca fijó cada año de acuerdo a la Ley de Estabilización del precio del Azúcar de 1965, y de acuerdo a la Ley de Revisión y Ajuste del Precio del Azúcar del 2000.

Para los fabricantes de azúcar se otorgó un precio objetivo para el azúcar crudo para promover que bajen costos, y en el caso de los refinadores, un subsidio para compensarlos por las diferencias entre el precio del azúcar importado y el precio objetivo, dinero que viene de un fondo producto de un impuesto a las importaciones. Pero además se les otorgó un subsidio adicional que los compensa por el precio que tienen que pagar por la caña o la remolacha.

En el caso del JMRF, el gobierno interviene el mercado a través de la *Agriculture and Livestock Industries Corporation (ALIC)*, para que no le reste mercado al azúcar. Compra todo el JMRF y lo revende con un sobreprecio, y de esa manera controla las cantidades a producir en razón de que la demanda proviene del único comprador que es el propio gobierno. Ante la OMC Japón reportó sus políticas para los sustitutos como este Jarabe, como parte de sus políticas de apoyo (*Aggregate Measurement of Support AMS*), pero no reportó a ALIC como una empresa del gobierno para la comercialización del azúcar, así como tampoco reportó el control sobre el volumen de azúcar y maíz importado.³²⁹

Por el lado de las políticas arancelarias, del promedio de las ventas de importación y de las ventas de azúcar se obtiene un precio de reventa, pero esa diferencia respecto del precio promedio de las importaciones, se va a un Fondo de Ajuste que se usa para el fomento de la producción de la caña, la remolacha y el azúcar. De la misma manera que se controla la producción interna de JMRF, también se controla su importación a través de tarifas que se aplican a los productos importados que tienen azúcar como jugos o harinas para pasteles.

Como se puede observar, el precio más importante para las políticas en Japón es el precio de reventa, que está arriba del azúcar importado y sobre el que se calculan todos los demás. Este precio es aproximadamente tres veces mayor al precio mundial. El precio al

³²⁹ Hisao Fukuda, John Dyck, and Jim Stout. "Sweeteners policies in Japan" USDA, *Economic Research Service*, September 2002, (10 p) p. 5.

menudeo en Tokio puede ser 10 veces mayor al precio del mercado mundial, y casi el doble del que se vende en los Estados Unidos. Estos altos precios permiten pagar el precio de la caña y la remolacha a un equivalente seis veces más caro que el precio del azúcar en el mercado mundial, y la remolacha tres veces más cara que el precio del azúcar en el mismo mercado.

4. El estancamiento de América Latina en el mercado mundial.

Es innegable que la agroindustria azucarera en América Latina es importante, considerando que para muchos países es una de las fuentes más grandes de divisas después del petróleo, el café, que emplea directamente a millones de personas y, porque su producción azucarera es más del 30% del total mundial.

Sin embargo, su situación a nivel mundial no ha mejorado en todos los aspectos. Entre los años setenta y noventa los indicadores de esta región decrecieron, de esta década al 2010 tuvieron un comportamiento diferenciado. En 1970 y 1990 la participación de América Latina en la producción azucarera mundial fue de 29% y 23%, y en el 2010 subió nuevamente a 30.2%. Su consumo se mantuvo en el orden del 14% en todo el periodo, sus exportaciones descendieron del 53 al 37%, y en el último año aumentaron a 57.8%, sus importaciones aumentaron del 1 al 4.52%, y en el 2010 fueron de 15%.

Esto es, en términos productivos hay un posicionamiento similar al de hace 40 años, crecieron las importaciones y la exportación Brasil representa el 80% de lo exportado, lo que quiere decir en este aspecto, que los beneficios están concentrados, y que para el resto de los países es de dudar que hayan mejorado sustancialmente en términos de ingresos. En este contexto, México desde hace muchos decenios no puede exportar al mercado mundial con ganancias, pero, además, no ha logrado exportar sus excedentes de forma regular a los Estados Unidos, lo que sugiere el fracaso de sus políticas de inserción al mercado exterior con el azúcar o con alguno de sus subproductos.

Para América Latina la conservación o ampliación de sus mercados han estado muy competidos por el fortalecimiento de otros países como Tailandia y Australia, sumado al proceso de menor dependencia en países antes fuertes importadores como los Estados Unidos, la India, China o en la Unión Europea por aumento de su producción.

En lo general el destino de la producción aumentó hacia el mercado exterior, pero no debe olvidarse el alto porcentaje que representa un solo país y la situación no menos importante del estrechamiento del mercado de regiones antes fuertemente importadoras.

Finalmente, la presencia de América Latina en el mercado exterior se ha realizado con altos costos económicos y sociales como subsidios a la producción y comercialización interna que, como contraparte, ha tenido una pésima situación laboral, salarial y social de los trabajadores de fábrica y sobre todo los del campo. Sólo en algunos casos, una mejor situación de la agroindustria se ha dado por medio de un proceso de diversificación de algunos subproductos, pero con un deterioro social y medioambiental aparejado, como ha sido el caso de Brasil.

5. Perspectivas para el azúcar en otros mercados.

La perspectiva de exportación de América Latina para el azúcar, dependerá en mucho de cómo evolucione el consumo y la producción interna de los países que hasta el momento han dependido de las importaciones, de la competitividad de sus exportaciones y de los acuerdos regionales o bilaterales.

De 1990 al 2010 junto la tradicional autosuficiencia de la Unión Europea y la reducción de las importaciones de los Estados Unidos, se ha asistido a cambios que no han favorecido a la región.

En primer lugar, la mayor producción de países que antes dependían de las importaciones, es el caso de China, la ex-URSS y la India. La tendencia a importar menos de los dos primeros ya afectó a la región dado el intercambio que hubo con estos países, y en el caso de la transformación de Europa del Este no fue una alternativa para las exportaciones azucareras latinoamericanas, pues más bien se intensificó el intercambio azucarero intracomunitario.

Los países árabes, con más de 160 millones de personas se convirtieron en mercados grandes y dinámicos, como es posible observarlo por el consumo de Arabia Saudita y de Argelia, y si a éstos se suman Nigeria e Irán dicho mercado se incrementa a unos 300 millones de personas. La producción de estos países se ha mantenido con bajo crecimiento, pero su consumo aumentó, lo que provocó que las importaciones se incrementaran. Sin embargo, esta región está muy vinculada a la UE más que a los países exportadores de América Latina.

Otros mercados como Japón, Canadá, Corea del Sur, Noruega, y Suiza serán problemáticos por su tendencia al menor consumo de azúcar o porque son abastecidos por países como Filipinas, Australia, Tailandia y la UE. De otra manera, para América Latina las perspectivas serán difíciles por el aumento de la producción, la reducción del consumo del azúcar y la competencia con otros países exportadores.

6. Los precios internacionales del azúcar.

De mediados de los setenta a la fecha asistimos a una tendencia a la baja de precios con algunas fases de alza. Después tres años de precios altos en los años noventa y hasta el 2004 la presión a la baja se mantuvo. Del 2005 al 2010 asistimos a una fase de alza resultado de una menor exportación de la Unión Europea y de un crecimiento del consumo mundial.

Han sido sobre todo las transformaciones en el nivel del comercio mundial las que más influyeron en la situación actual. Entre los cambios más importantes desde los años noventa es posible mencionar los siguientes y que diferencian a este periodo del precedente que va de los años setenta a inicios de los noventa.

En primer lugar, una tendencia bajista en los precios de 1989 al 2004, por un aumento en la oferta de las regiones tradicionalmente exportadoras como la Unión Europea, así como por la oferta de países como Brasil, Tailandia y Australia. A lo anterior, se ha sumó la menor importación de Estados Unidos y de otros países, que incrementaron su producción con objetivo de disminuir su dependencia del mercado internacional, y están en este caso India y China. En el caso de Japón y Canadá, son representativos de países desarrollados con cambios en patrones alimenticios en lo que respecta al azúcar. Pero también se ha reducido la demanda de Inglaterra y Rusia. La competencia de los sustitutos del azúcar, calóricos y no calóricos, contribuyó también a la disminución de la demanda.

Del año 2005 al 2010 el mercado internacional asistió a alzas en los precios del azúcar por efecto de la menor oferta de regiones exportadoras como la UE, la presión ante la OMC de Brasil, Australia y Tailandia para que esta región disminuyera los subsidios aplicados a las exportaciones, la mayor demanda de caña para la producción de etanol como en Brasil, los proyectos en varios países de América Latina para producir el carburante y, la reducción de las existencias mundiales.

Sin embargo, es limitado considerar que el movimiento de los precios es resultado sólo de las variables producción, consumo y existencias. Al igual que ha pasado con

productos de consumo básico, la baja en los precios internacionales es el resultado de un conjunto de políticas proteccionistas y de apoyo a la agricultura en los países desarrollados, y para lo cual se han utilizado diferentes medios para favorecer los ingresos de los productores, el subsidio a la exportación en épocas de precios bajos y el apoyo a las importaciones en época de precios altos.

Después de muchos años de política proteccionista se definió una estructura de comercio internacional del azúcar en donde coexisten bloques como la UE, Estados Unidos y sus acuerdos con países de América Latina y otros países del grupo *Cairns*, y entre los que se conforma una estructura económica y de poder que se refleja en el mercado azucarero mundial.³³⁰ En este caso, se encuentra integrada, por un lado, como país importador los Estados Unidos, que no sólo establece las cantidades a sus vendedores, sino también precios a los que compra el azúcar mucho más altos que los del mercado mundial. Canadá y Japón son también compradores, y en conjunto influyen también en el rumbo del mercado mundial. Por otro, la UE como gran exportador al mercado libre, aunque superado por Brasil en los años 2000 que se convirtió en el mayor exportador de azúcar de caña, junto a Tailandia y Australia. Desde mediados de los setenta las políticas del primer bloque han sido determinantes en el manejo a su favor del mercado azucarero. El segundo grupo ha tratado de conservar posiciones en el mercado y lograr acuerdos favorables. A su vez, ha avanzado más en influencia en el rumbo de los precios internacionales, dado su mayor peso como exportadores.

El conflicto entre estos dos grupos se ha reflejado en los Convenios Azucareros y en el desenvolvimiento que presentó el mercado azucarero mundial, que en la mayor parte de esas veces ha sido independientemente de esos Convenios. De los resultados, concluimos dos hechos básicos: 1) Que el grupo de países exportadores no desarrollados no tiene la suficiente fuerza política y económica para fijar precios, niveles de producción o límites en la oferta mundial. Y como muestra de esto, es que, el Convenio internacional del Azúcar tuvo más funciones administrativas que de regulación. Aún después del término de la Ronda Uruguay

³³⁰ Parte de las ideas de este apartado provienen de: Trápaga Delfín, Yolanda: "El Gatt y los desafíos de la reordenación agrícola internacional". *Comercio Exterior*, octubre de 1990. págs. 976-986. "Agricultura, subsidios y el GATT". México, Facultad de Economía, *DEP*, UNAM, 1990, 15 p. "La liberación económica: ¿Una alternativa para México?". México, Facultad de Economía, *DEP*, UNAM, 1990, 31 p. "La agricultura en la Cuenca del Pacífico: una lección para México". México, Facultad de Economía, *DEP*, UNAM, 1988, 17 p.

del GATT en 1994 y el inicio de la OMC, en donde se ha negociado la disminución de los subsidios a la producción por parte de las potencias agrícolas, y la disminución de las barreras arancelarias, esto no necesariamente se ha cumplido. 2) Han sido los países desarrollados, exportadores o no, quienes han fijado las condiciones bajo las cuales se comercializa el azúcar: precios, oferta al mercado mundial, tiempos de oferta y de compra, instancias de comercialización y de negociación. Se ha desplazado a segundo término aquellas condiciones que pueden favorecer a los países subdesarrollados, productores y exportadores de azúcar.

De esta forma, los precios internacionales del azúcar son también el resultado de una estructura económica de producción y consumo, dominada por países desarrollados; esto es, son resultado de una relación de fuerzas a nivel internacional, entre países productores e importadores desarrollados y los países productores exportadores subdesarrollados.

El mercado internacional azucarero ofrece muy pocas perspectivas rentables, en el sentido de asegurar exportaciones crecientes con precios redituables y estables. Y, sin embargo, todavía el sentido de las políticas azucareras en varios países latinoamericanos productores de azúcar es, en mucho, producir para exportar al mercado mundial.

Los resultados concretos que se presentaron en el mercado azucarero mundial, desde mediados de los años setenta, fueron el resultado directo de la activa participación de los Estados en la reorientación de sus ramas agroazucareras. En los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea se generaron políticas dirigidas a la agricultura que producía remolacha y azúcar de caña, que tuvieron como objetivos prioritarios: proporcionar a los agricultores ingresos suficientes para su reproducción y modernización de sus unidades productivas, para cubrir la demanda interna y excedentes para la exportación, además de asegurar el consumo y controlar sus importaciones como en el caso de los EU.

Muchas de las políticas para llegar a aquellos objetivos se enmarcaron en el proteccionismo, como la forma de enfrentarse a la competencia internacional azucarera, y como la forma que asumió el apoyo a la producción interna: subsidios a la producción, subsidios a la exportación, barreras arancelarias, cuotas de importación.

La forma de intervención estatal en las estructuras productivas de esos países azucareros, se diferenció totalmente de la forma en cómo se orientó al sector agroindustrial azucarero en países como México. El resultado fue, -al igual que en la producción de

productos básicos,³³¹ la diferenciación entre países que desarrollaron políticas de protección y persiguieron objetivos de seguridad nacional en cuanto a la relación producción-consumo de azúcar, que los convirtió en exportadores adquiriendo presencia y poder de negociación en el mercado mundial; y los países que orientaron su producción azucarera a la generación de divisas, a subsidiar el consumo de su creciente población urbana y de la industria consumidora del producto. En México, la agroindustria azucarera ha sido entendida como productora de un bien-salario para contribuir a la reproducción de la fuerza de trabajo urbana empleada por los sectores agrícola, industrial y de servicios, al mismo tiempo que como apoyo al equilibrio de la balanza comercial.

En estos países, con el paso del tiempo se debilitó su posición en el mercado mundial, la dinámica de su reproducción, su autosuficiencia azucarera, -como en México-, y se agudizó el deterioro económico y social de productores agrícolas y de los asalariados del campo y de fábrica.

El resultado de esas diferentes concepciones de Estado sobre la materia -ya visible desde mediados de los setenta y firme en la década de los noventa- es una estructura de comercio internacional diferenciada y asimétrica,³³² en la que es posible ubicar a los distintos países productores de azúcar.

Los países que no apoyaron a sus respectivas ramas agroindustriales azucareras, sobre todo los países productores de azúcar de caña, se ubicaron con el tiempo en una posición subordinada en el comercio del azúcar y tuvieron muy poca fuerza para decidir en su rumbo. Ha sido en los precios en donde concretamente se ha reflejado: los primeros se convirtieron en *tomadores* de precios y los segundos, a través de instancias como las bolsas de valores, en *fijadores* de precios³³³; éstos han sido el resultado de una estructura de poder antes que de una estructura económica.

Si bien en los últimos 15 años muchos países han logrado posicionarse mejor en el mercado mundial azucarero, su situación finalmente es incierta, pues los acuerdos pueden ser cambiados o no respetados por los países económicamente fuertes, generando incertidumbre en sus ingresos. Además, no se debe olvidar que esa posición exportadora se ha hecho a costa

³³¹ Trápaga Delfín, Yolanda, "El Gatt y los desafíos de la reordenación agrícola internacional", *Comercio Exterior*, octubre de 1990, págs. 976-986.

³³² *Ibid.* pag. 981.

³³³ *Ibid.*, pág. 981.

de ciertos grupos sociales, por su condición de trabajadores mal remunerados y explotados en el proceso agroindustrial azucarero.

C. La reinserción en el mercado internacional azucarero: Cuba, Brasil y Colombia.

Las experiencias y resultados de otros países para desarrollar sus ramas agroindustriales azucareras, así como para reinsertarse en el mercado internacional nos muestran los caminos diversos y posibles en esa estrategia, los problemas enfrentados y el tipo de políticas tomadas. Asimismo, pretendemos, con este apartado, aportar referentes que nos ayuden a comprender lo que ha ocurrido en México.

1. Cuba: de la exportación de azúcar a la autosuficiencia alimentaria y bienestar social como política de Estado.

En el caso de Cuba, evidentemente, su situación ha cambiado desde el inicio de la Revolución en 1959. Antes de ésta, su economía estaba concentrada en pocas manos, un ocho por ciento de terratenientes controlaba el 70 por ciento de la tierra, de la que el 25% la tenían propietarios norteamericanos. En su mayor parte la producción azucarera se vendía en el mercado norteamericano, y llegó a representar un tercio de las importaciones de azúcar de los Estados Unidos.

Con la ruptura de relaciones comerciales con este país, la economía cubana mantuvo estrecha dependencia con la Unión Soviética y con otros países de Europa del Este, con los que mantuvo favorables relaciones comerciales. En el caso del azúcar, se exportó a precios por encima de los precios del mercado internacional, permitiendo no sólo ingresos de divisas sino la compra de máquinas herramienta e insumos fundamentales para la agricultura, (fertilizantes, herbicidas) la industria y refacciones.

Bajo un esquema de crecimiento extensivo, la producción de azúcar llegó a un promedio de 5.2 millones de toneladas de azúcar en los años sesenta. En los años 1969/1970 se convirtió en un pilar de la economía al convertirse en una fuente extraordinaria de divisas; produjo 6.4 millones en 1970 y 7.7 en 1980. En este año un 43% (1.6 millones de has.) de un total de 4.4 millones de hectáreas sembradas fueron dedicadas a la caña, que se incrementaron a 1.9 millones en 1990.

La base de ese crecimiento fue la granja o explotación estatal que expandió el área sembrada con caña, utilizó crecientes insumos agrícolas como los agroquímicos, industriales y amplia utilización de maquinaria agrícola.

En los años ochenta aumentó la producción de caña con la misma área sembrada resultado de un aumento en los rendimientos producto de mayor irrigación, mecanización y tecnología aplicada al campo y fábrica. A su vez, a lo anterior se sumó un eficiente sistema de organización y administración del proceso agroindustrial, y al que en mucho le son atribuibles los resultados globales.

Con la crisis de 1989 en los países de Europa del Este y 1991 de la Unión Soviética, Cuba perdió no sólo mercado para sus productos sino la asistencia que conllevaba el intercambio. El comercio exterior cayó 75% siendo afectados el azúcar y el tabaco.

Las reformas económicas llevadas a cabo por el gobierno cubano incluyeron la necesidad de una diversificación agrícola, que implicó un reordenamiento del campo y fábrica azucareros. El primer efecto notorio fue el descenso de la producción resultado de un descenso en el área sembrada y cosechada, y la menor calidad en la caña que se reflejó en el rendimiento industrial.

A nivel socioeconómico, los cambios en el sector azucarero tuvieron como marco general el cambio en el régimen de tenencia y explotación de la tierra, el redimensionamiento de las áreas y la diversificación agrícola. Esto se operó bajo políticas particulares como la creación de la Unidad Básica de Producción Cooperativa (UBPC) en 1993, cuyos objetivos eran vincular a los trabajadores a sus centros de trabajo a través de nuevos incentivos salariales y con el mejoramiento de su calidad de vida, la vinculación de su remuneración a la calidad de su trabajo y al nivel de productividad de la Unidad y, la mayor autonomía en la administración y gestión de los recursos de esas Unidades. (Anexo cuadro 2).

La propiedad de la tierra sigue siendo del Estado, pero ahora éste la otorga en usufructo a los trabajadores bajo la forma cooperativa de producción, como ocurría antes con la Cooperativas de Producción Agrícola. Ahora las reformas permiten que los trabajadores se conviertan en miembros con más derechos en cuanto al manejo de sus recursos y de sus excedentes monetarios. La idea fue favorecer el ingreso individual al mismo tiempo que conservar los beneficios colectivos, manteniendo un fondo financiero que se destina a mejoras materiales y de beneficio a la comunidad.

Esta mayor capacidad de gestión por los trabajadores y las mayores posibilidades de elevar el ingreso ha tenido como resultado mayor interés de los miembros en la relación ingresos, costos y resultados productivos (y uno básico era producir caña con alto contenido de sacarosa), en la disminución de las pérdidas, en la búsqueda de un tamaño óptimo de la Unidad para su manejo racional y, en prácticas agroecológicas como la utilización de fertilizantes orgánicos y el control biológico de plagas, también asociado a la limitación de los agroquímicos destinados a la tierra.

No se puede olvidar que estas disposiciones se desarrollaron junto con los apoyos estatales a la producción agrícola como el crédito, a la creación de un mercado libre en donde la cooperativa puede vender los excedentes (cuando el producto así lo permita y después de vender la producción acordada al gobierno), la capacitación a los cuadros directivos y administrativos, las políticas de reubicación laboral y de capacitación educativa que el gobierno otorgó a los trabajadores que dejaron la rama, con apoyo económico que implicó el total del salario que recibían en sus antiguos puestos de trabajo mientras se completaba la transición y, la vigilancia y toma de decisiones por los miembros de la cooperativa bajo sesiones colectivas para tomar acuerdos con instancias de gobierno y con los trabajadores.

Evidentemente el nivel de la producción de azúcar no ha sido el mismo de décadas antes, ni los rendimientos han sido los mismos de años anteriores. Pero esta reorganización ha tenido el fin estratégico de adecuarse a un nuevo entorno internacional, pero sin descuidar los beneficios sociales internos. Entre éstos, están la reorientación productiva de las tierras que ya no son destinadas a sembrar caña, hacia la producción de alimentos para la población: yuca, camote, malanga, maíz, frijol, hortalizas como col, lechuga, rábano, tomate; todo destinado al autoabastecimiento familiar.

La distribución de la tierra también cambió. A principios de 1993 había 734 granjas con una superficie en total de 1.3 millones de hectáreas y un área neta de 1.2 millones. El promedio por granja era de 1,865 has, de las cuales 1,665 eran dedicadas a la producción de caña. Hacia diciembre de ese año, después de las reformas, se disponían de 1.2 millones de hectáreas del total del área agrícola del Estado dedicada a producir caña, y el 93% de la superficie había sido cambiado a UBPC, esto es 1,556 unidades de producción, con un promedio de 799 has, por UBPC (un 56% menos en relación al área controlada por el gobierno en el régimen anterior), y de las cuales 710 has., fueron dedicadas a producir caña.

A fines de 1993 la distribución de la tierra era como sigue:

<540 has	15%
Entre 541 y 810 has	37%
Entre 811 y 1080 has	22%
Entre 1081 y 1,350 has	11%
>1350 has	15%

El promedio de has por trabajador era de 11.42 has., mientras que el promedio en las CPA era de 30 ha/trabajador.

Hacia fines de la primera década del dos mil, la propiedad cooperativa sigue siendo la forma dominante en la agricultura cubana, y las UBPC dedicadas a la producción de caña se han limitado a 885 Unidades, por fusión por motivos técnico-económicos, para aprovechar mejor el área y fortalecer su administración, o por disolución. Lo que finalmente está mostrando este proceso ha sido que el redimensionamiento se ha realizado en términos de eficiencia productiva e intereses sociales internos. En lo primero, ha tenido que ver la relación costos/rentabilidad, pero también criterios de corte social, pues si el azúcar dejó de ser una fuente importante de divisas, el apoyo a la alimentación se convirtió en prioridad.

En términos de costos el balance también sugiere buenos resultados, pues en un estudio de los primeros diez años de las UBPC se demostró que, en 4 de 10 años, más del 50% de las unidades fueron rentables, y en dos años el 40% fue rentable. Los costos de producción de la caña se mantuvieron estables, aunque el precio de la caña se considere que es fijado con un precio bajo que no cubre su costo de producción³³⁴. Y si la autosuficiencia de los trabajadores y sus familias y el mejoramiento de sus condiciones de vida han sido objetivos de esas reformas, a esto ha contribuido el hecho de que se ha destinado mayor superficie a producir alimentos, lográndose el 77% de abastecimiento en productos básicos como yuca, papa, calabaza y malanga, el 46% de granos básicos como arroz y frijoles y, el 9% en productos cárnicos.

Las modificaciones en la forma de organización y producción de caña en Cuba, suscitaron debate interno y externo acerca del rumbo de esta agroindustria y de la economía.

³³⁴ José Alvarez. "Evaluating the performance of Cuba's sugarcane Basic Units of Cooperative Production During their first decade". http://edis.ifas.ufl.edu/fe562#TABLE_1 (consultado enero 2012)

Las UBPC son una medida nueva de organización y administración para la producción de caña y para la agricultura en general, que ha recuperado las experiencias pasadas, pero que ensaya nuevas y particulares formas de organización en el proceso productivo, así como nuevos incentivos para mejorar la productividad. Sin embargo, no puede perderse de vista que en este país ha sido objetivo y prioridad el aspecto social y a partir del cual se organizan y jerarquizan las actividades económicas y productivas.

En los cambios en la producción de la caña continúa actuando estratégicamente el gobierno, pues desde este espacio se analizan, debaten y definen objetivos generales, los del complejo agroindustrial y políticas para las Unidades Básicas de Producción. En las modificaciones en éstas, una mayor autonomía para el manejo de recursos productivos y de los ingresos dejados por la labor productiva, tiene la función de estimular el trabajo cooperativo. Pero también de disminuir costos y mejorar rendimientos en la producción de caña.

Acompañando a los objetivos productivos están los objetivos sociales, pues éstos se convierten en un medio fundamental para lograr los primeros. Por esto, con las reformas emprendidas y en lo particular con la creación de la UBPC los aspectos sociales fueron fundamentales. Es así que, en la normatividad de las UBPC se expresa que con la vinculación ‘del hombre al área’, el objetivo es una forma de estimular el interés por el trabajo concreto, el sentido de responsabilidad individual y social; pero también se busca el autoabastecimiento de los trabajadores y sus familias con un esfuerzo cooperativo, el mejoramiento de sus condiciones de vida como las condiciones de la vivienda, la asociación de su ingreso a la producción alcanzada y al esfuerzo individual, y mayor autonomía en la gestión y administración de los recursos productivos de las Unidades de Producción. Esto es, se han promovido variantes en la organización que permitan mejorar productiva y socialmente, no perdiendo de vista que cada Unidad pertenece a un complejo agroindustrial que a su vez tiene una función en la planificación económica y social nacional.

Otros aspectos, sin dejar de ser importantes como el de costos y rentabilidad, el pago en moneda extranjera, el pago de caña por calidad y el de la inversión extranjera en molienda y refinación, quedaron subordinados a tiempos y a objetivos que están por arriba de éstos.

2. Brasil: Estado, concentración agroindustrial y capital transnacional.

a. El gigante azucarero de principios del siglo XXI.

En el caso de Brasil nos interesa destacar que en los últimos veinte años reforzó su presencia productora y exportadora de azúcar en el mercado mundial, y además se convirtió en el segundo productor de etanol después de los Estados Unidos.

Este cambio le ha permitido influir, más que otros países no desarrollados, en los precios y en el rumbo del mercado azucarero mundial, fortalecerse en la negociación en los acuerdos regionales de intercambio y, adaptarse con más flexibilidad al mercado internacional. Su política azucarera no deja de coordinarse con las políticas para otros productos como ocurrió en 1990 cuando los precios de la soya, la carne roja y la carne de cerdo eran mejores que los del azúcar, se disminuyó la superficie sembrada con caña y se apoyó la producción y exportación de esos productos.³³⁵

Esta mejor posición de Brasil en el exterior, ha sido sostenida por la ampliación de su área sembrada con caña que se divide en dos amplias zonas. La región Sur, que en gran parte pertenece al estado de Sao Paulo, produce la mayor parte del azúcar y etanol para el país. La región norte, en los estados de Pernambuco y Alagoas, produce aproximadamente el 20% de la producción de azúcar y de etanol y el 75% del azúcar para exportar. (Anexo Cuadros 3 y 5). En esta región la producción de caña por sus terrenos accidentados es menos mecanizada y tiene costos de producción más altos en relación a la región Sur; la producción en fábrica tiene también más altos costos. Por la importancia de la producción de azúcar, en particular para la región norte, recibe un subsidio para el cultivo de la caña. La región Sur tiene los costos de producción más bajos en comparación con otros países debido en parte a la utilización de nuevas variedades de caña, a que se incrementó el porcentaje de cañas nuevas de 15 a 20% del total sembrado, lo que en general se reflejó en más rendimiento de azúcar por hectárea y, en general a una mejor eficiencia de todas las fases del proceso de producción. También la depreciación del Real influyó en mejorar la competitividad del azúcar brasileño en el mercado mundial.

La superficie cultivada con caña ha aumentado convirtiéndose en un factor de crecimiento de la producción de azúcar. Para el 2010 se sembraron 8.05 millones de

³³⁵ Valdés, Constanza. "Ethanol Demand Driving the Expansion of Brazil's Sugar Industry", *Sugar and Sweeteners Outlook*, June 4, 2007, Economic Research Service, USDA, pág. 35.

hectáreas, el 3.2% de la superficie total para cultivar y produjeron 605 millones de toneladas de caña. En relación a otros cultivos, de soya se sembraron más de 20 millones de hectáreas y para el maíz más de 14 millones.

Para el país, la industria del azúcar y etanol contribuyen con más del 2% del PIB, con el 20% de las exportaciones totales y emplea a más de un millón de personas, esto es, el 2% de la población económicamente activa. Brasil es uno de los países más eficientes en la producción de azúcar, pues mientras sus costos están en el rango de 170 a 210 dólares por tonelada, otros países producen a costos más altos, como a 250 en Sudáfrica, 308 en México, 525 en Estados Unidos y 770 en Italia.³³⁶

La dependencia petrolera de Brasil a principios de los setenta, fue fundamental para que el Estado impulsara con el Programa Nacional de Alcohol en 1975 la producción de etanol, para contribuir a disminuir los efectos negativos de las importaciones y de los precios del petróleo; se crearon políticas de apoyo a la producción, la distribución y la exportación, permaneciendo la agroindustria bajo fuerte control estatal hasta 1997 por medio del Instituto de Azúcar y Alcohol, que después de ese año tuvo como objetivo el manejo de las exportaciones de ambos productos.

En los años noventa con Petrobras, el gobierno disminuyó su participación en la distribución del etanol, pero no dejó influir en el precio, continuó fijando la cantidad contenida en la gasolina y, en la oferta al mercado interno vendiendo o comprando etanol por medio de sus agencias cuando el precio del etanol es afectado por el precio del petróleo. En febrero de 1999 fue liberado el precio del etanol, se disminuyó el subsidio a los productores de alcohol hidratado y se eliminó el subsidio al alcohol anhidro³³⁷. (Anexo Cuadro 4).

El azúcar en Brasil es un producto de la alimentación popular, del que se consumen 62 kgs per cápita, cerca del 45 % de la producción es para el consumo industrial y el resto para el consumo directo. A partir de que aumenta la importancia del etanol para la economía interna, la producción de caña y la cantidad de azúcar exportada tuvieron mayor dependencia de la cantidad de etanol producido, aunque evidentemente el gobierno asegura la producción de azúcar para el abasto interno.

³³⁶ *Ibid.* pág. 31.

³³⁷ El alcohol anhidro es el que se mezcla con la gasolina, pues su contenido de agua es inferior a 0.7%, a diferencia al alcohol hidratado que contiene agua hasta en 9% en volumen.

b. El Estado y la modernización.

En general, la posición de Brasil en el mercado azucarero internacional ha sido, no sólo el resultado de políticas de retiro gubernamental y de mayor participación de capital privado, sino también, de un marco económico en donde la desregulación se acompañó de medidas del gobierno para mejorar la eficiencia interna, para modernizar la infraestructura de transporte y portuaria con lo que se disminuyeron costos y, de una política que apoyó la producción de caña y de azúcar, además del estímulo recibido por la política de apoyo a la producción de etanol. Esto es, la reorientación de la agroindustria azucarera brasileña no fue un resultado sólo de la 'liberalización' y 'desregulación' *per se*,³³⁸ sino de una política que fortaleció la función interna y externa de esa área, pero de las que el Estado no se retiró totalmente, sino que, cambió su forma de apoyo e intervención.

Los resultados ha sido tener una producción de azúcar con los más bajos costos de producción en el mundo, con altas ganancias en azúcar y etanol comparadas con las que se tienen en otros cultivos. También, los empresarios del azúcar se han beneficiado de políticas estatales de incremento de la superficie destinada a producir caña, del desarrollo tecnológico que ha creado mejores variedades, de la expansión de la capacidad de los ingenios (Brasil cuenta con 320 ingenios, que producen azúcar, azúcar y etanol y sólo etanol, 226 de éstos se encuentran en la región Centro-Sur) y de políticas impositivas preferenciales, que favorecieron la producción del carburante. En relación a la investigación y desarrollo de nuevas variedades de caña específicamente para etanol y adaptadas al Centro-Sur, las investigaciones fueron realizadas en el Centro de Tecnología Canavieira (CTC), organismo del gobierno y privado, controlado durante un tiempo por Copersucar, pero a la fecha pertenece a un grupo propietario de una de las fábricas más importantes de Brasil que administra celosamente estas nuevas variedades de caña, restringiendo el acceso a quienes no pertenecen a su estructura corporativa.

³³⁸ Christine Bolling and Nydia R. Suarez. "The Brazilian Sugar Industry: Recent Developments". *Sugar and Sweeteners Situation & Outlook*, September, 2001, Economic Research Service/USDA. pág. 18.

c. El nuevo perfil: expansión de la inversión extranjera, deterioro social y medioambiental.

La reciente expansión y modernización de la producción de caña y de azúcar se ha basado también en una forma de integración económica nacional e internacional que, entre otros aspectos, ha profundizado los efectos negativos sociales y ambientales de esta agroindustria.

En Brasil la producción de azúcar se encuentra concentrada en pocas familias que en su reciente asociación con capital extranjero contribuyó en el incremento de la producción de caña, de azúcar y de etanol. Sólo para la producción de éste la inversión de capital extranjero en el año 2006 fue del orden de 9 mil millones de dólares. Las inversiones de capital externo aumentaron significativamente en la última década: en el año 2000 los ingenios propiedad de inversionistas extranjeros procesaron el 1% de la producción de caña mientras que en el 2008 representaron el 11.9%. Si se toma en cuenta a los ingenios en donde tiene una participación minoritaria, el porcentaje aumenta a 23%.³³⁹ En esta asociación, la supervisión de las labores agrícolas le es dejada a las familias propietarias de los ingenios, mientras que el capital extranjero administra, supervisa y ejerce las funciones de dirección para la rama.

Esa integración y subordinación se ha fortalecido por la expansión del mercado de agrocombustibles en el mundo, en donde las grandes empresas transnacionales han mostrado interés. Cargill, que controla el 15% del comercio mundial del azúcar, invirtió en la producción de caña en Brasil y en México, además tiene proyectos conjuntos de fábricas de etanol en Siria, India y El Salvador. Por su parte, ADM, el mayor productor de etanol de maíz en Estados Unidos invirtió en dos fábricas de azúcar y etanol en Brasil en el 2008, lo que incluyó las tierras para la siembra. En esa área de inversión también se han ubicado empresas de energía y recursos naturales con matrices en países desarrollados o no desarrollados, lo mismo que capitales menos fuertes invertidos en el sector minero.³⁴⁰ En el

³³⁹ Informe Económico. Bello Horizonte. “El capital extranjero en el sector azucarero y alcoholero brasileño.” Pág. 1 y 3, http://www.udop.com.br/download/04_02_relatorio_siamig.pdf (consultado febrero 2012)

³⁴⁰ Grain. “Emporios del azúcar: la inminente invasión de la caña transgénica”, 8/05/09 <http://www.grain.org/biodiversidad/?id=447> Pág. 4.

2007 el 7% de la industria del etanol era controlada por el capital extranjero, en el 2010 el 22% y se proyectaba que para 2015 fuera del 40%.³⁴¹

Pero, además, la expansión de la producción de caña como insumo para la generación de etanol, y que se ha convertido en un área de creciente rentabilidad, está siendo cada vez más dominada por el interés de las transnacionales. El desarrollo de las nuevas variedades de caña fue impulsado por el Centro de Tecnología Canavieira (CTC) de participación gubernamental y privada bajo el control de Copersucar, esto es, la empresa del gobierno. A partir del 2003 con capital nacional se creó Canavialis, una empresa orientada a la biotecnología en caña de azúcar que llegó a producir el 15% de la caña sembrada en Brasil, en el 2007 se asoció con Cosan -a su vez empresa de capital nacional y transnacional- para crear 10 centros de investigación.

En el 2007 Monsanto, la mayor empresa de semillas a nivel mundial, primero se asoció a Canavialis y a *Allelyx* y en 2008 las compró en 280 millones de dólares, lo que la convirtió en la primera compañía de cultivo e investigación de la caña en el mundo. El énfasis de esta transnacional ha sido el desarrollo de variedades de cañas resistentes al herbicida *glifosato*, y en lo particular ha tenido éxito con la denominada *Roundup Ready*, ya probada con éxito en la remolacha, y con el mismo éxito en su venta en los mercados de Europa, Japón y Australia pues en Estados Unidos y Canadá fueron introducidas en 2008.³⁴²

Evidentemente, que los efectos de esas nuevas variedades serán la mayor y continua utilización de agroquímicos como el herbicida mencionado, con los efectos ambientales previsibles pues se fomenta el uso indiscriminado del glifosato, que puede tener efectos sobre la salud de la población, a través de los residuos contenidos en esos productos y que después de procesados son consumidos³⁴³, se facilita la conversión de tierras para la siembra de caña para etanol con su contraparte de desmonte de bosques y reconversión de tierras de otros cultivos, se generan efectos negativos sobre la salud de los trabajadores de campo y ante los cuales las empresas azucareras se han deslindado de responsabilidad, al transferir la

³⁴¹ “Grupos extranjeros tendrán el 40% de la producción de etanol en el 2015”. Jamil Chad, Centro de Monitoreamiento de Agrocombustibles. <http://www.reporterbrasil.org.br/agrocombustiveis/clipping.php?id=183> (consultado enero 2012)

³⁴² Grain. Op. cit. pág. 12.

³⁴³ “Tainted sugar”. <http://www.centerforfoodsafety.org/pubs/FINAL%20SUGAR%20BEET%20FACT%20SHEET--COLOR.pdf> pág. 2. (consultado mayo 2012)

contratación de los trabajadores agrícolas en esa fase del cultivo a otras empresas que los subcontratan.

Por anterior, la producción de caña en Brasil, no sólo está destinada a producir azúcar parte de la dieta de la población, sino a producir etanol bajo un proceso económico de control del capital nacional y transnacional, así como a las estrategias de expansión de poderosas transnacionales.

En el caso de Brasil, la inversión de capital en la agroindustria azucarera está formada por la asociación de capital nacional y transnacional, que controlan la producción y distribución de azúcar y etanol, y son principalmente las empresas Cosan, Crystalsev y Copersucar propietarias de una tercera parte de los ingenios azucareros.

Como ya vimos la región sur es la más importante en la producción de caña, en mucho, por el apoyo del gobierno a los grandes productores que crecieron a costa de reconvertir áreas de producción agrícola y a la tala de bosques y, de manera clave por los apoyos financieros del Banco Mundial, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES) y el Banco Interamericano de Desarrollo³⁴⁴. El capital brasileño también invirtió en fondos privados destinados a comprar tierra, manejados por fondo Radar Propiedades administrado por Cosan, el fondo Calyx por Louis Dreyfus y el fondo BrasilAgro.

A la fecha, tres cuartas partes de la tierra son propiedad de los ingenios o es rentada por ese capital, y por otro lado se tiene a 60 mil productores independientes con superficies de menos de 150 hectáreas que en conjunto producen el 27% de la producción total de caña.

Esta superficie es relativamente grande teniendo en cuenta el tamaño promedio de los predios para todos los cultivos en la región de Sao Paulo. El promedio sería de 63 hectáreas, sin embargo de acuerdo al Censo Agropecuario del año 2007 y haciendo otros cálculos que nos revelen otra distribución, tenemos que, de una superficie sembrada de 20.5 millones de hectáreas en esa región al 31% del total de las Unidades de Producción Agropecuaria le corresponde un promedio de menos de tres hectáreas, el 57% de las UPA tienen un promedio de menos de 28 hectáreas, a partir de ese rango un 10% de las UPA tienen más de 200 hectáreas, al 1.7% les corresponde un promedio de 1,000 hectáreas y, menos de 1% tienen superficies de cerca de las 10, 000 hectáreas. (Anexo cuadros 3 y 5).

³⁴⁴ Grain, *Op. Cit.* Pág. 8.

La distribución nos muestra concentración de la tierra, pues al 11% de las Unidades de Producción mantienen en propiedad o control casi el 68% de la tierra cultivada, mientras que al 87% de las UPA les corresponde sólo el 31%.

Otras características de la región de Sao Paulo es que mientras que la frontera agrícola se conservó en alrededor de 20 millones de hectáreas para esa región, aumentó la superficie sembrada con caña en relación al Censo de 1996, encontrándose además que en el 31% de las Unidades de Producción se incrementó el número de explotaciones de hasta 20 hectáreas, creció la superficie dedicada al caucho en 90%, el eucalipto 27% y la yuca 103%. Y disminuyeron el maíz 33%, la soya 44% y 36% en los granos.

Finalmente, es de mencionar que no es posible explicar la mayor producción de caña, sin tomar en cuenta que el modelo de crecimiento se ha apoyado en la mecanización, sobre todo con tractores, y en la explotación de la fuerza de trabajo agrícola. Ésta, ha incrementado su productividad, pues mientras que en 1980 cortaba en promedio de 5 a 6 toneladas de caña, en el 2008 corta entre 10 y 12, mientras que los salarios se rezagaron. Se calcula que la productividad aumentó desde el año 2000 en 11.9% mientras que los salarios aumentaron en 9.8%.³⁴⁵

Es evidente que el modelo brasileño ha acentuado las desigualdades sociales. El cultivo en base a grandes latifundios ha acentuado la desigual de distribución de la tierra, afectando a pequeños agricultores y amenazando a aquellos que no tienen títulos de propiedad; la concentración de la tierra se ha dado también sobre las áreas de reserva de la población indígena, y ha ejercido presión constante sobre la producción de soya. Además, la transformación de tierras productoras de alimentos en tierras para producir caña ha encarecido los precios de éstos. En las condiciones laborales fabriles, también hay problemas³⁴⁶, y ni qué decir de las condiciones de trabajo y de vida de los jornaleros agrícolas, en donde los empresarios y gobierno se desentienden de responsabilidades sociales, lo mismo que por el desplazamiento de población de las zonas más pobres hacia el centro-oeste y el sudeste en donde se cultiva caña y soya. En el aspecto del medio ambiente los resultados

³⁴⁵ *Ibíd.* Pág. 9.

³⁴⁶ La mayor fábrica de azúcar, Cosan, (que tiene las marcas de azúcar Unión y de las gasolineras Esso), tiene problemas con el ministerio del trabajo. Pero, por otro lado, recibe del gobierno apoyos dentro del programa Etanol Verde y subsidios del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). Véase: Laura Daudén. "Agrocombustibles en un mundo de hambre: el caso de Brasil". *Pueblos. Revista de Información y Debate*. <http://www.revistapueblos.org> (consultado mayo 2012)

tienden a ser catastróficos y, finalmente, si bien la producción de etanol es estratégica para el gobierno desde el aspecto de la seguridad energética, de la balanza comercial y de la creación de empleos en el campo, los resultados son un modelo depredador en lo social y en lo medioambiental.

3. Colombia: eficiencia productiva y bienestar social.

En el caso de Colombia, las iniciativas empresariales al mismo tiempo que las políticas del Estado hacia la agroindustria azucarera, la han colocado como una de las más eficientes a nivel mundial, como lo muestran sus indicadores básicos que presentan rendimientos que se comparan con los de Estados Unidos o Australia. Esta situación ha tenido como base la eficiencia agrícola y fabril, resultado de una política que se inició a mediados de los años setenta.

Sus 14 ingenios reciben caña de aproximadamente 1,200 productores en una superficie cosechada de 192,000 hectáreas, generan 36 mil empleos directos y la agroindustria 216 mil indirectos, y beneficios económicos para alrededor de un millón de personas en el Valle Geográfico del río Cauca. La cadena agroindustrial está formada por catorce ingenios, 1,500 agricultores, cuarenta empresas de alimentos, once productores de alcohol y licores, dos cogeneradores de energía, una industria sucroquímica y muchos proveedores de bienes y servicios.

En su eslabón primario el 50.8% de la tierra es propiedad de los productores y un 24.8% propiedad del ingenio. Éste, controla además un 18.6% de tierras en participación (el ingenio se hace cargo del cultivo y el corte y al dueño se le paga de acuerdo a la productividad de la caña y precio del azúcar), 4.3% en arrendamiento (al dueño de la tierra se le paga por hectárea sembrada y precio del azúcar) y, 1.5% de las tierras que son propiedad de propietarios privados pero el ingenio las administra. Esto es, de estos tres últimos rubros la característica central es que representan diversas formas de intervención del capital en las labores agrícolas, que aseguran las labores mínimas requeridas para un promedio de rendimientos.³⁴⁷

³⁴⁷ Cenicaña y Colciencias. *Censo de Productores de caña y de azúcar*, Colombia, 1998. <http://www.cenicana.org/web/> (consultado mayo 2012)

En promedio a cada unidad de producción le corresponderían 92 hectáreas sembradas. Pero especificando, tenemos que, el 37% las unidades de producción se encuentran en el rango de 10 a 50 hectáreas, y les corresponde el 11% del área sembrada. En el rango de entre 50 a 100 hectáreas se encuentra el 24% de las unidades, correspondiéndoles el 20% del área sembrada. De otra manera, el 40% de las unidades se encontrarían en el rango de entre 50 y 200 hectáreas, correspondiéndoles el 43% de la superficie sembrada. Es importante destacar que el 12% de las unidades de producción le corresponde casi el 50% de la superficie sembrada con caña. Así, en ambos polos tenemos por un lado a un alto porcentaje de productores con superficies de hasta 50 hectáreas, pero con un bajo porcentaje de la tierra y, por el otro a un pequeño número con alto porcentaje de la tierra sembrada. (Anexo cuadros 6 y 7).

Es de mencionar que, de las tierras propias, el 72% se encuentran bajo la figura de organización empresarial y el 28% en manos de productores individuales, que el 78% de los productores tienen educación universitaria, 17% básica secundaria, 5% educación primaria, y que su experiencia en el cultivo es de 6 a 20 años.

Los buenos rendimientos en la producción de azúcar han sido resultado del esfuerzo de políticas estatales orientadas al fomento de la producción, del interés de los productores y de los propietarios de ingenios. Sin embargo, fue a iniciativa de los productores de caña que en 1977 se creó el Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia (Ceñicaña), que junto a los productores de caña, (Asocaña, Asociación de Cultivadores de la Caña de Azúcar de Colombia) la organización de los productores azucareros, y profesionales de la industria, se propusieron como objetivos producir nuevas variedades y el perfeccionamiento del sistema de *Agricultura Específica por Sitio*, que toma en cuenta los factores climáticos y las características del suelo para la siembra y cosecha. Pero también, para mejorar la competitividad, se buscó desarrollar otros productos que incrementaran el valor agregado, el desarrollo de variedades de caña con bajo consumo de agua y un sistema eficiente en la siembra, en la cosecha y en la industria. Evidentemente, en esta labor estuvo presente el gobierno, que de principio hizo inversiones en la infraestructura vial, férrea y portuaria.

Los recursos necesarios para esas investigaciones han sido aportados por los productores de caña, los empresarios azucareros y ha habido cofinanciamiento del Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología.³⁴⁸

Políticas que corrieron paralelas a las anteriores fueron, por un lado, el énfasis en la mayor integración sectorial y geográfica de empresas con actividades relacionadas con la siembra de la caña, su procesamiento y el consumo del azúcar, que los ha llevado a ser uno de los casos más exitosos de integración empresarial y, por otro, el desarrollo y adquisición de tecnología de vanguardia para el campo y la fábrica.

Todo lo anterior les permitió plantearse, dado el contexto de un mercado internacional con bajos precios para el azúcar y fuertemente competido, la orientación a productos de mayor valor agregado que permitieran obtener márgenes de utilidad mayores a los que hubiera dejado sólo producir azúcar cruda para el exterior y para el mercado interno. En esa estrategia estuvo la producción de azúcar blanca, de etanol, la disminución de costos en campo y fábrica, la permanente actualización tecnológica y, recientemente la cogeneración de energía.

La coordinación entre los diversos agentes económicos, la comprensión de que no era posible dejar a la industria azucarera colombiana abierta a la competencia con los grandes exportadores de azúcar y, que se requería de la participación del Estado en el sentido de tomar decisiones de política económica que priorizaran los objetivos económicos y sociales del país, tuvo como otro resultado una política de apoyo y protección por medio de los precios. En el 2001 se creó el Fondo de Estabilización de los Precios del Azúcar³⁴⁹ con objetivos de no someter el precio a las fluctuaciones del mercado y garantizar el ingreso en el mercado interno.

El Fondo es administrado por Asocaña, por representantes del Ministerio de Agricultura, de Comercio Exterior y por dueños de ingenios, tiene como referencia la bolsa de Londres, el contrato número 5 para el azúcar refinado, y el Contrato número 11 de Nueva York para el azúcar crudo. La protección también incluye a la miel, azúcar invertido, maltosas, entre otros. En general el Fondo establece que el precio interno sea más alto que el

³⁴⁸ http://www.cenicana.org/quienes_somos/index.php

³⁴⁹ Asocaña. , <http://www.asocana.org>, *Informe Anual, 2000-2001*. Prólogo y Capítulo Análisis Estructural. (consultado mayo 2012)

internacional para así incentivar la producción azucarera y no por ayuda directa a la producción. Al azúcar blanco se le autoriza el mayor precio en relación al precio en el mercado internacional.³⁵⁰

En lo que tiene que ver con la producción de etanol, en tanto es más costosa que producir combustibles a partir del petróleo, cuando se ha hecho como en los EU o Brasil, inicialmente el gobierno ha apoyado con subsidios a la producción y regulaciones de precios. En Colombia a partir de 2002 su producción fue apoyada con exención de impuestos, lo mismo que en la compra de maquinaria y equipo destinado a ese fin que tienen mejores resultados medioambientales que los utilizados en Brasil. A partir de 2005 se apoyaron los ingresos por ventas de etanol, al establecer un precio actualizado en relación a la inflación y a la devaluación y aislado de las variaciones de los precios del azúcar y del petróleo, se impulsó su consumo interno, pues en el 2012 los automóviles tuvieron que estar en posibilidad de utilizar gasolina que en porcentaje tenga un 20% de etanol.³⁵¹ Al cabo de algunos años, esos apoyos se transformaron en ingresos por la vía de impuestos para los municipios en los que hay producción de azúcar o etanol. Por esto, Colombia se ha convertido en un productor potencial de etanol en gran escala y ha dado sus primeros pasos al asegurarse mercado en los EU exportando libre de impuesto, bajo un acuerdo que se renueva periódicamente en el Congreso norteamericano.

Como objetivo de primer orden para contribuir a mejorar su competitividad ha sido la disminución de los costos de producción de la caña, que se distribuyen en un 29.6% de mano de obra en corte de caña, en riego 21%, el 4.8% en agua, el 11% en arrendamiento de la tierra, el 9% en preparación de la tierra y el 6% en fertilización. Aunque si bien esto ha sido exitoso no deja de existir tensión entre los diversos agentes, de acuerdo a los Informes Anuales de Asocaña, sobre todo en la negociación entre dueños de ingenios y agricultores en lo que tiene que ver con el precio de la caña, lo mismo que con los salarios para los jornaleros agrícolas.

En este último aspecto, dado que los empresarios consideran que el costo de la mano de obra es alto, el conflicto suscitó que en 2008 los cortadores de caña retrasaran el corte y la entrega de caña a varios ingenios en demanda de mejores salarios. A su vez, los primeros

³⁵⁰ Espinal, Carlos Federico. Héctor Martínez Covaleda. “La cadena del azúcar en Colombia. Una mirada global de su estructura y dinámica”. <https://repository.agrosavia.co/handle/20.500.12324/18805>

³⁵¹ Toasa, Jose. “Colombia: a new ethanol produce ron rise? USDA, ERS, January 2009, 15 págs. (pág. 9)

se han orientado hacia reducir la contratación directa de cortadores sustituyéndola por el *outsourcing*, lo mismo que ha ocurrido en Brasil.

En el sector industrial la mayor competitividad se ha sustentado en la concentración de la producción en un menor número de ingenios, en la reducción en el número de trabajadores, en la mayor productividad de éstos, en la utilización de tecnología de punta y en los altos rendimientos de la tierra y en la calidad de la caña.³⁵² En el caso de la mayor productividad laboral, factor de mayores ganancias para industria, ha tenido como impulso salarios por hora que crecieron arriba del promedio de la industria manufacturera entre 2001 y 2009, y que estuvieron por encima del índice de productividad laboral y, por otro, por los mejoramientos tecnológicos y una mejor organización empresarial de los ingenios.

Si bien, en la lógica del gobierno y de los empresarios azucareros la producción de alcohol se entiende como una alternativa para mejorar las ganancias del sector industrial, ese objetivo no ha excluido un grado de compromiso estatal y privado en aspectos sociales y ambientales, que hacen del modelo colombiano un referente a tomar en cuenta.

En las regiones productoras de azúcar los ingresos de los trabajadores de fábrica son mayores al promedio manufacturero y sus habitantes tienen mejor calidad de vida, la utilización de tecnología de punto ha ido a la par de la protección y cuidado del medio ambiente y en donde Asocaña ha recibido reconocimientos por conservación de los ecosistemas; también, se trabaja con *The Nature Conservancy*, la ONG más grande del mundo para la conservación de fuentes hídricas,³⁵³ se tienen compromisos permanentes para adecuarse a estándares internacionales de calidad y sustentabilidad como los establecidos por la *Better Sugarcane Initiative* (BSI), además de compromisos de desarrollo para derechos humanos, educación, derechos laborales, protección del medio ambiente y lucha contra la corrupción.

De lo anteriormente analizado es posible concluir para los objetivos de este trabajo lo siguiente. Las tendencias del mercado azucarero internacional ayudan a comprender por qué este mercado no se convirtió en un espacio de realización de la ganancia para el capital nacional. Las veces que se ha recurrido al mercado exterior para vender azúcar ha sido de

³⁵² Es de mencionar que sólo en el periodo 1992 a 2001, el número de ingenios pasó de 20 a 16, y los trabajadores de 11,866 a 6,756. Espinal, Carlos Federico. Héctor Martínez Covaleda. Op. Cit.

³⁵³ Asocaña, *Informe Anual, 2009-2010*, pág. 8, <http://www.asocana.org> (consultado mayo 2012)

forma irregular, más para desahogar la presión de los excedentes internos sobre los precios, que como una fuente de recuperación de ganancia. Por la autosuficiencia lograda por varios países o regiones, así como por la mayor presencia de países productores, será muy difícil que se logre colocar excedentes en este mercado de forma permanente y sistemática.

En cuanto al mercado norteamericano, si bien ha ofrecido rentabilidad para el capital nacional, en el futuro seguirá presentando la misma dificultad que hasta ahora: la importación de azúcar de los Estados Unidos ha disminuido, y la cuota de importación es objeto de negociación y acuerdos especiales. El TLC para México en materia azucarera lo colocó en una situación de vulnerabilidad y desventaja, pues los acuerdos y su interpretación se han dado casi siempre a favor de los EU; porque se formalizó la entrada de sustitutos calóricos y no calóricos para competir con el azúcar, y porque se demostró la condición de subordinación de nuestros intereses a los de los otros dos miembros del tratado.

A diferencia de otros países que han tenido políticas de apoyo a sus ramas agroazucareras, lo que ha generado buenos resultados, productivos, de comercio exterior y de beneficios sociales, la política azucarera en México generó a una rama con profundas y permanentes asimetrías económicas y sociales.

Ha sido el dominio del interés privado el que ha alejado a nuestra agroindustria de integrar las diversas y buenas experiencias de otros países, y el que ha conservado las estructuras de una organización económica y social que reproduce los viejos problemas económicos, sociales y políticos.

CAPÍTULO VII EL ESTADO Y LA REPRODUCCION DEL CAPITAL: 1970-1988.

Ante la crisis manifiesta en la agroindustria azucarera, la intervención del Estado fue un medio para la reorganización del proceso de acumulación y soporte de la ganancia.

A partir de la crisis de 1982 las políticas económicas neoliberales impusieron un nuevo rumbo para la economía. Uno de los objetivos era que la 'eficiencia y libre desempeño de los mercados' distribuyeran los recursos. Las políticas económicas se orientaron a la disminución de la intervención directa del Estado, al recorte del gasto de gobierno, a la eliminación de subsidios y disminución del gasto social. La integración al mercado mundial implicó la apertura al comercio exterior, a la inversión extranjera directa y la desregulación de mercados, asimismo, un tipo de cambio flexible y la liberalización de las tasas de interés fueron parte de la política monetaria que buscó fomentar la eficiencia industrial.

Entre 1982 y 1988, periodo de la primera generación de reformas, el país asistió al estancamiento económico, se privilegió el pago de la deuda y comenzó el retiro de la intervención del gobierno de muchas áreas de la economía. Fue un periodo de descenso de los salarios reales y de inflación.

La política económica creó un nuevo contexto para la intervención del Estado, pero ésta continuó siendo determinante en la modificación del patrón de acumulación del capital.

A. Menos Estado y más mercado.

La crisis de los años ochenta en México, al mismo tiempo que creó las condiciones para el cambio en la relación Estado y economía, también dio pie a que continuara el cuestionamiento de la intervención económica estatal.

Desde inicios de esa década, -en congruencia con las políticas derivadas de los acuerdos internacionales, y de los compromisos con las instituciones que permitieron resolver los problemas financieros de la crisis de la deuda-, mediante reformas constitucionales se redefinieron los criterios de intervención, las áreas de responsabilidad del Estado y, aquellas en donde podían intervenir los sectores social y privado.³⁵⁴ El

³⁵⁴ Se reformó al artículo 25 constitucional para redefinir los criterios de intervención del Estado en la economía; el artículo 26 para redefinir las áreas de actividad de responsabilidad exclusiva del Estado, y aquellas en las que podían intervenir los sectores social y privado.

‘redimensionamiento del Estado’ se hizo por medio de políticas de reducción del déficit público, de privatización y de desregulación.

La primera derivó en costos sociales por la reducción del gasto social, y a su vez, por sus efectos en términos del crecimiento. Con la privatización el gobierno se desentendió de muchas de sus empresas: en 1982 tenía en propiedad 1,155, para 1984 1,049. Estos años se caracterizaron por fusiones, transferencias a los gobiernos de los estados o cierre. Entre 1985 y 1986 el total era ya de 737, vendiéndose empresas pequeñas y medianas en el sector manufacturero, y aquellas consideradas no estratégicas.

La desregulación implicó el cambio del marco jurídico y la adecuación de la legislación particular de ramas o áreas económicas. Desde la argumentación del gobierno, se buscó estimular la actividad productiva, la productividad y la competencia, al tiempo que el Estado mantendría la supervisión. La confianza estaba puesta en que la eliminación de normas, que ahora se calificaban de obsoletas, sería polo de atracción para la inversión.³⁵⁵

Esta política estatal se operó también por medio de programas como el PIRE en 1982, (Programa Inmediato de Reordenación Económica), PAC en 1986, (Programa de Aliento al Crecimiento), con los que se buscó restablecer el pago de la deuda para recuperar la confianza internacional en los programas internos, reducir la inflación, el déficit, la deuda interna y la participación del Estado en la economía. Hacia el exterior la política económica planteó la apertura comercial con la que se buscaría mayor competitividad y los efectos que la apertura traería como contribuir a reducir la inflación.³⁵⁶ Para llevar a efecto lo anterior se utilizó la reducción del gasto público, el alza en los precios de bienes y servicios del gobierno, aumento en impuestos indirectos como el IVA que pasó de 10 a 15%. La apertura se inició con la reducción de aranceles y controles cuantitativos a la importación.

A pesar de esto, la deuda aumentó en 54% para 1988 en relación a 1982, y el servicio de la deuda transfirió 9 mil millones de dólares cada año. Entre 1983 y 1988 el PIB por

³⁵⁵ Martínez, Guillermo y Guillermo Farber. *Desregulación económica 1989-1993*. México, FCE, 1994, 353 pags. (págs. 11-14).

³⁵⁶ Cordera, Rolando Cordera, Rolando, Leonardo Lomeli Vargas. “El cambio estructural en México 1982-2000: elementos para una evaluación. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/reseconinforma/pdfs/336/01RolandoCordera.pdf> (Consultado mayo 2013).

persona decreció 2.1% anual, los precios aumentaron en promedio en más del 90% anual y se asistió al deterioro de los salarios reales en el periodo 1981/88 en 39.6%.³⁵⁷

En diciembre de 1987 se implementó el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), y de 1989 a 1992 el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). Con éste, además de las políticas restrictivas monetaria y fiscal y de la disminución del gasto público, se llegó a acuerdos con las principales fuerzas económicas, se impulsó más la apertura comercial y continuaron las privatizaciones. Sin embargo, ninguno de estos acuerdos logró dar el salto de pactos estabilizadores a pactos para el desarrollo. Ese último programa, si bien contribuyó a reducir inflación y el déficit público, tuvo como resultado el deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores.³⁵⁸

En el sexenio de Miguel De la Madrid de 1982 a 1988, los efectos de la crisis, como la inflación y el escaso crecimiento, fueron pretextos para la crítica a la intervención del Estado en la economía. Los problemas después de la crisis de la deuda fueron asignados a la intervención del Estado y, de una crítica al tamaño del sector paraestatal, se transitó al cuestionamiento de la empresa pública y del papel que aquél había desempeñado en el desarrollo económico. A partir de 1984 el llamado cambio estructural fue el inicio de la privatización de empresas, pero a ese año no se había incluido a ninguna empresa grande. Sin embargo, avanzaba, a pesar de que, desde el gobierno, se dijo que los objetivos eran la ‘localización y corrección de deficiencias operativas, y ocasionalmente a separar del gobierno a aquellas empresas no estratégicas ni prioritarias’.

La política comercial se orientó a acelerar la apertura por medio de eliminar los permisos previos por aranceles sobre todo entre 1985 y 1988, pero también fue impulsada por las negociaciones para la adhesión al GATT en 1986. A fines de 1988 sólo el 3% de las importaciones se realizaban ya con permiso previo, y el arancel promedio descendió de más del 50% a menos del 10%.³⁵⁹

³⁵⁷ Brailovsky, V., Roland Clarke y Natan Warman. *La política económica del desperdicio. México en el periodo 1982-1988*. México, FE, UNAM, 1989, 500 p. (pág. 209).

³⁵⁸ Cordera, Rolando y Leonardo Lomelí. Op. Cit. Pág. 7 y 8.

³⁵⁹ *Ibíd.* Pág. 7.

B. Modificaciones al marco jurídico y la reorganización económico – administrativa de la rama azucarera.

El decreto de 1980³⁶⁰ modificó la forma de pago de la caña y restableció la anterior a 1975. Nuevamente, se hizo depender formalmente el ingreso del productor de caña del precio del azúcar, –que ahora estaría vinculado al Índice de Precios del Banco de México-, y al rendimiento del ingenio (artículo Décimo Primero, inciso a). Al mismo tiempo, se garantizó un rendimiento mínimo de 83 Kg de azúcar base estándar (KABE) por tonelada de caña molida, y pérdidas de sacarosa no mayores a 2.64%; mismas que habían aumentado desde mediados de los sesenta, y que en 1974 tuvieron su nivel máximo de 2.642%.

En un primer sentido, esta forma de pago era la base de un ‘precio de garantía’ para la caña, pero en otro, esta forma de pago era un retroceso económico en relación a lo planteado en el Decreto de 1975 –que ya de por sí en varios aspectos fue negativo para los productores-, pues sometía a la agricultura a una industria con rendimientos decrecientes. Pero, además, por una inversión insuficiente, el campo continuó su deterioro: se descuidaron las labores agrícolas, se desvió el fertilizante y la sacarosa bajó entre 1975 y 1980. (Cuadro 3).

Estas disposiciones, ya en el sexenio de José López Portillo, -que buscó una mejor relación entre el gobierno y la iniciativa privada, en conflicto desde la administración de Luis Echeverría-, estuvieron enmarcadas en una política de asignación de subsidios agropecuarios con criterios empresariales, que benefició a productores medios y grandes de las zonas de temporal. En este camino se orientó la Ley de Fomento Agropecuario publicada el 2 de enero de 1981, que promovió la asociación y el trabajo conjunto, en lo que se denominó *Unidad de Producción*, entre ejidos, colonos y pequeños propietarios. Sin embargo, al no estar claras las políticas de apoyo a este grupo, aparecía como una posibilidad que la renta de parcelas se convirtiera en un medio para que esa asociación derivara en la transformación de los ejidatarios en asalariados y, en el reagrupamiento del minifundio.³⁶¹ Esta Ley también buscó

³⁶⁰ Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. *Decreto por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar, como materia prima de la industria azucarera*. D.O.F. a 2 de enero de 1980.

³⁶¹ Mckinlay, Horacio, *Ibíd.* Pág. 145-146. Otero Gerardo, y Peter Singelmann. “Los cañeros y el Estado en México, garantías sociales y reestructuración económica en la industria azucarera”. *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. Vol. IV: *Los nuevos actores sociales y procesos políticos en el campo*. Comps. Hubert Carton de Grammont y Héctor Tejeda Gaona. México, Plaza y Valdés/INAH/UAM/UNAM, 1996, (págs. 181-202) BFCPYS. Pág. 193.

la planeación y programación de la actividad agrícola, la definición del uso de los terrenos de agostadero, tierras ociosas, y la mecanización.³⁶² Pero quedó claro que esta política de ‘fomento y modernización’ se insertó en una política más general de debilitamiento del compromiso agrario del Estado posrevolucionario, con la que se pretendió sustituir la relación Estado-campesinos por la de capital-campesinos en su vínculo con el mercado, eliminar sectores no ‘competitivos’ (principalmente los productores de cereales) y, desentenderse de 3 a 4 millones de familias campesinas supuestamente sobrantes.³⁶³ Esta política enmarcaría también al programa PROCAMPO³⁶⁴ en el sexenio de Miguel de la Madrid, el ingreso al GATT, las reformas al artículo 27 y la firma del TLCAN. Las políticas neoliberales implementadas desde 1982 reforzarían el desmantelamiento o abandono de las políticas hacia el campo, en la concepción de que es un área como cualquier otra que se tiene que vincular al mercado.

Para la producción de caña todas las disposiciones anteriores fueron el antecedente inmediato de los cambios de la legislación de los años noventa que, entre otros aspectos, buscarían asociaciones y coinversiones.

Desde 1941 la agroindustria se había desenvuelto dentro del marco jurídico y económico que Estado y capital habían diseñado, y en la articulación agricultura/industria había favorecido a ésta. Si al gobierno le correspondió definir las políticas generales, la función de la producción cañera y de la fabricación del azúcar al considerar a este producto parte de la canasta básica, a los empresarios les correspondió contribuir en la organización de la producción, la comercialización y el crédito (sin querer decir que no hayan influido en las anteriores). Sin embargo, a principios de los ochenta la industria era mayoritariamente del gobierno porque el capital privado, o había fracasado en el manejo de sus unidades fabriles y en sus zonas de influencia, o había emigrado. Durante ese decenio, en esta rama

³⁶² Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, *Ley de Fomento Agropecuario*, DOF, 2/01/1981. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4600276&fecha=02/01/1981#:~:text=%2DEsta%20Ley%20tiene%20por%20objeto,de%20vida%20en%20el%20campo.&text=%2DCorresponde%20a%20la%20Secretar%C3%ADa%2C%20en,la%20producci%C3%B3n%20agropecuaria%20y%20forestal (consultada 6 de enero 2021).

³⁶³ Bartra, Armando. Los nuevos herederos de Zapata, Op. Cit. Págs 229-230.

³⁶⁴ De la Madrid, Hurtado Miguel, *DECRETO que regula el Programa de Apoyos Directos al Campo denominado PROCAMPO*. DOF, 25/07/1994. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4719768&fecha=25/07/1994 (consultado 6 de enero 2021)

algunos problemas se agudizaron en un contexto de crisis y reestructuración económica nacional, -es el caso de las dificultades productivas de los productores con poca tierra y sin apoyos crediticios-, otros, como los problemas sociales, se canalizaron políticamente y se postergó su solución en un marco en donde el gobierno fue responsable casi exclusivo del sector. Las orientaciones de la política económica nacional a partir de estos años, se reflejarían también en la agroindustria azucarera.

1. Retiro de la administración directa del Estado de la fabricación de azúcar.

En la industria azucarera para 1981 la eficiencia en la agroindustria presentó resultados negativos: los rendimientos en campo y fábrica se estancaron, la producción fue rebasada por el consumo y se recurrió a importaciones.

A partir de 1982 la administración gubernamental se complicó dada la crisis económica nacional, las restricciones financieras, y el cuestionamiento al activismo económico estatal, a pesar de que, en general, esa administración presentó resultados positivos en 1970/88: aumentaron producción de azúcar, superficie industrializada, eficiencia en fábrica, sacarosa envasada y se perdió menos sacarosa. (Cuadro 16). También, la intervención gubernamental evitó el cierre de fábricas y los problemas sociales y políticos asociados.

La solución integral que el Estado-administrador propuso en los años setenta frente a una dinámica agroindustrial azucarera con problemas y deficiencias, buscó la modernización técnica, la reorganización administrativa, mayor eficiencia técnico-productiva, administrativa y una diferente articulación económica campo-fábrica. En conjunto estas políticas contribuyeron en la recreación de la reproducción y acumulación del capital, como ya lo hemos explicado en el capítulo V y VII. Así, puede entenderse que la inversión en formación bruta de capital, en 1970 y en 1980, representara más del 30% del Valor agregado, y que en este último año aumentara más de 4 veces respecto de 1975.

Evidentemente, que el comportamiento estatal también estuvo impulsado por el compromiso social de no abandonar a una rama con una función *pública*. El programa de Reconversión Industrial de la Industria Azucarera que impulsó Alfredo del Mazo desde la Secretaría de Energía Minas e Industria Paraestatal, -que también que incluía a la siderúrgica (Sidermex), y transportes (Diesel Nacional, Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril)- se insertó en un proceso de modernización iniciado 10 años antes. Sin embargo, sólo pudo

operar de forma irregular, sobre todo porque la inversión se desplomó en muy pocos años. En los hechos, ese programa a nivel nacional fue abandonado desde 1985.

Para la industria azucarera en los años ochenta, inicialmente no se propuso en el corto plazo el retiro total del Estado. Este proyecto fue ocultado por otro que proponía la intervención. Así, se decía que había que buscar un ‘nuevo equilibrio con el capital privado’, e iniciar una etapa en la que el gobierno redujera su participación al 50%, además de vender 14 ingenios, ‘reconvertir’ 32, ‘modernizar la estructura productiva, administrativa, financiera, de precios, de comercialización y laboral, un cambio técnico-productivo con ajuste de personal y capacitación de la mano de obra’. En el aspecto financiero, se mejoraría la relación precios, ingresos y costos, para lo que se buscaron acuerdos con productores e industriales para incrementar los precios del azúcar a partir de mediados de los ochenta.³⁶⁵

Se trataba de producir más azúcar para cubrir el déficit interno que se arrastraba desde 1980 con 674 mil toneladas, 623 mil en 1981, 403 mil en 1982, 807 mil en 1983, 246 mil en 1984³⁶⁶. En el inicio de la administración de De la Madrid, las inversiones renovaron equipo y maquinaria de algunos ingenios del gobierno, se amplió y aprovechó mejor la capacidad instalada, lo que mejoró la eficiencia en fábrica de 8.2 en 1981 a 9.6% en 1988, la mayor de los últimos cuarenta y dos años,³⁶⁷ además de reparaciones oportunas, y programas de capacitación e intercambio de conocimientos con países como Cuba³⁶⁸. Lo acertado de esta política se reflejó en el incremento en 8% anual de la producción de azúcar, lo que, de todos modos, no frenó el cuestionamiento a la intervención estatal. Estas acciones pretendieron continuarse con el Programa Institucional de Mediano Plazo de Azúcar, S.A.³⁶⁹ de 1985, de corta vida y con pocos instrumentos financieros para lograrlas.

Sin embargo, más allá de la agroindustria azucarera, el desarrollo de otros aspectos de la misma, mostraban que las políticas centrales iban en sentido contrario al proyecto de que el Estado continuara asumiendo responsabilidades económicas, administrativas y sociales.

³⁶⁵ Azúcar, S.A. SEMIP. *Programa de Reversión de la Industria Azucarera Paraestatal. Estrategias y Líneas de Acción*, México, 1986, Azúcar, S.A. 22 p.

³⁶⁶ Azúcar S.A., *Estadísticas Azucareras*, (datos de 1980 y 1981), INEGI (datos de 1982 a 1984).

³⁶⁷ *Excélsior*: 10/enero/1982, 19/febrero/1983, 21/junio/1985, 4/febrero/1987.

³⁶⁸ *Excélsior*: 13/enero/1982, 7/febrero/1983, 20/febrero/1983, 1/abril/1983, 24/junio/1983, 15/octubre/1983.

³⁶⁹ Azúcar, S.A. *Programa Institucional de Mediano Plazo*, México, SEMIP, Azúcar, S.A. 1985, s.p.i.

La política agrícola nacional del sexenio de De la Madrid continuó el desmantelamiento de los apoyos, y desapareció el sistema alimentario organizado en los últimos tres años del sexenio anterior, el SAM (Sistema Alimentario Mexicano)³⁷⁰. Disminuyeron los subsidios, los precios reales de garantía, se limitaron los créditos y aumentaron los precios de los insumos agropecuarios; el programa agrario más importante fue el de Catastro Rural y Regularización de la Tenencia de la Tierra por medio del que, principalmente, se ejecutaron las resoluciones presidenciales de reparto de tierra atrasadas de periodos anteriores, a fin de disminuir la presión del conflicto social en el campo. En estos años, los trámites para la dotación de tierras se complicaron pues las modificaciones a la Ley Federal de la Reforma Agraria, que le otorgó facultades a los gobernadores o a otras instancias para dictaminar sobre la procedencia de las solicitudes, sólo detuvieron, postergaron o nulificaron estas demandas.³⁷¹

2. Crisis económica nacional, economía campesina y fuerza de trabajo agrícola en la producción de caña.

En el caso del campo cañero no fue objeto de una política que mejorara su situación, aunque hay aspectos que revelaron inversión gubernamental entre 1981 y 1987, pero mucho menos significativa que la de los años 1972/76. El rendimiento en campo se incrementó 1.6% anual por efecto de la superficie cortada, mayor irrigación y fertilización. Si bien aumentó la inversión en caminos (pavimentados, revestido y brecha), incidió en los rendimientos indirectamente al disminuir el tiempo de entrega, pero esto favoreció principalmente a productores medianos y a grandes propietarios dueños de transporte o con capacidad de pago de fletes. (Cuadro 19).

También se asistió a un retroceso en otras inversiones como mecanización, debido a la inflación después de 1982 y a los problemas derivados de la dependencia de maquinaria importada (cortadoras y alzadoras). Esta situación se compensó con el retorno de fuerza de trabajo agrícola que años antes había emigrado ante empleos mejor remunerados en otras regiones.

³⁷⁰Moguel, Julio; Fristcher, Magda y Azpeitia, Hugo. "Auge y crisis del modelo de autosuficiencia alimentaria 1970-1982". En: Moguel, Julio (coord.) *Historia de la cuestión agraria mexicana. Los tiempos de la crisis: 1970-1982 (primera parte)*. México, S. XXI/CEHAM, 1990, p. 139-196.

³⁷¹ Mckinlay, Horacio. Op. Cit. Págs.150-154.

Además, no debe olvidarse que la caña cortada fue sostenida con una forma de organización e integración de los cortadores al ciclo productivo, que permitió sostener la producción con poca inversión adicional de capital. Esto es, la contratación, las condiciones de trabajo, los bajos salarios y la forma de pago de la tercera parte de la fuerza de trabajo empleada durante la zafra, reveló nuevamente ser una de las bases de la ganancia del capital agrícola y fabril.

Esas condiciones explican la pobreza y pésimas condiciones de vida de ese grupo y de su familia, pues sus ingresos por jornada sólo superaron al salario mínimo superando el número de horas trabajadas legalmente establecidas, o empleando en el corte a varios miembros de la familia: adultos, mujeres y niños. Además, el esfuerzo y desgaste del corte es superior al de muchas actividades, y no está compensado con la calidad de su alimentación.

Otras características de sus ingresos fue que, lo recibido por el corte y el alza decreció desde 1981, lo mismo que en proporción al valor de la producción de azúcar; la remuneración percibida no tuvo relación directa con el desempeño en el proceso de trabajo pues se constata un aumento en la productividad de los cortadores: no sólo porque sostuvieron el incremento de la superficie cortada, sino porque su eficiencia se incrementó, como así lo demostró la disminución de tiempos perdidos en campo.

Esta forma de integración de los jornaleros agrícolas se reforzó por una legislación laboral inaplicable, por la inexistencia, obstaculización y represión de las organizaciones que respaldaban sus derechos económicos, jurídicos, laborales o sociales. Esto es, la desprotección que prevaleció para esta fuerza de trabajo redundó en una forma de protección económica para el capital agroindustrial.

Por otro lado, el minifundio y la gran propiedad fueron los dos pilares de la estructura agrícola que sostuvo el crecimiento de la producción de azúcar desde fines de los años treinta. Hacia 1981 eran minifundistas el 70% de los productores de caña en cuyas unidades predominó bajo nivel de mecanización, de rendimientos, de ingresos y escasa o nula capacidad de inversión. Este perfil productivo se reforzó por el precio de la caña y por los débiles o nulos apoyos institucionales. Su condición económica y productiva se conservó, a pesar de que en los años 1975/80 los datos presentan una ligera mejora en el precio de la caña, en la rentabilidad y en la relación Valor de la caña/Valor de la Producción Industrial. Esto es significativo, porque demuestra que se necesitaba mucho más que el cambio en

algunos aspectos para mejorar la condición social y económica de este grupo. (Cuadro 30).

372

En las labores que requirieron sus predios se utilizó a los miembros de la unidad familiar. Dados los bajos ingresos de ésta, además de la difícil situación económica de los años ochenta, fue una constante que uno o varios miembros de la familia se emplearan en otros cultivos fuera de la unidad de producción. En época de zafra, de estas unidades surge parte de la fuerza de trabajo para el corte, así como para la siembra y preparación del terreno. La información sobre estos años confirma la mayor utilización de la fuerza de trabajo de las unidades familiares de cada zona de influencia.

Por su parte, la gran propiedad se caracterizó por una extensión considerable, por utilizar maquinaria en varias de las fases del proceso productivo, por el uso permanente de fuerza de trabajo asalariada, y por percibir ingresos suficientes para reinvertir en el mejoramiento del cultivo, cosecha y transporte.

A pesar de presentar rubros en donde sí hubo inversiones del gobierno, en comparación con periodos anteriores, la evaluación de la agricultura cañera reveló nuevamente un agudo problema: disminución de la inversión para incrementar sustancialmente rendimientos,³⁷³ y nuevas condiciones económicas y de inserción en la organización agroindustrial, que actuaron en su contra.

3. Concentración, descentralización y disminución de los subsidios.

En la comercialización del azúcar, con el alza del precio de 1976 a 1987, el gobierno consideró que ayudaría a compensar costos de producción, lo que, aunado a mayor eficiencia en fábrica disminuiría la dependencia financiera de los ingenios públicos y mejoraría en los privados. En 1987 y 1988 el precio del azúcar no varió, pues el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) incluyó la *concertación política* como medio de control inflacionario. Evidentemente en este acuerdo participaron todas las organizaciones y clases de la rama, y se distinguió de los anteriores pactos que privilegiaron la política monetaria y fiscal para

³⁷² Otros trabajos presentan que entre 1972/73 y 1980/81, con movilización política de por medio, los productores minifundistas mejoraron sus ingresos del 21.8% al 42.4 en el valor total de la caña. Bartra, Armando. De haciendas, cañeros y paraestatales, Op.Cit, 279.

³⁷³ Malpica Aburto, Nahúm, Op. Cit.,1991, capítulos II y III, págs. 51-101.

contener la demanda y así la inflación, pero sin lograrlo. El PSE se convirtió en el único programa exitoso de control inflacionario de esa administración: la inflación pasó de 159.2% en diciembre de 1987 a 51.7% en diciembre de 1988 y con tendencia a la baja.³⁷⁴

Hasta 1987 los subsidios y las transferencias del sector público disminuyeron como consecuencia de la disminución del gasto público, pero continuó existiendo el subsidio pues esta rama no podía ser autosuficiente en tan pocos años: el *Estado de Resultados* de la paraestatal Azúcar, S.A, (Anexo cuadro 41) presenta que las aportaciones del Gobierno Federal disminuyeron drásticamente hasta 1984, y aunque los gastos Financieros disminuyeron notablemente en 1983, ascendieron a partir de 1984.³⁷⁵

El subsidio al consumo se redujo por el alza en los precios y por una política de precios diferenciales: para los consumidores domésticos fueron menores al precio de liquidación, para los industriales fueron mayores a dicho precio. En 1989 se eliminó este sistema por ser fuente de especulación, pues se vendió azúcar a los industriales a precios menores a lo establecido. El resultado fue la disminución en 63% en el subsidio al consumo, el más bajo de toda la década.³⁷⁶

Sin embargo, si los ingresos aumentaron por el incremento de precios del azúcar, también los costos, y a pesar de que los Gastos de Operación de la paraestatal disminuyeron 58% en los años 1983/87 en relación a lo que representaban en 1982 respecto de Ingresos por Ventas, el resultado neto fue un saldo negativo en 5 de 6 años con tendencia a aumentar a partir de 1986. Esto último nos acerca al déficit con el que se desempeñó la administración azucarera, a pesar de que se quería evitar esta situación.

Lo anterior también nos indica cómo se condujo la política de subsidios: a) si la mayor parte de su producción se destinó al mercado interno fue principalmente al consumo industrial al que se subsidió con esos precios. b) los subsidios se canalizaron a nivel del consumo a través de los precios del azúcar.

A la par de la inversión y reorganización en lo productivo, comercial y financiero, en lo administrativo otro objetivo fue la descentralización, anunciada en el proyecto del candidato del PRI a la presidencia de la República Miguel de la Madrid Hurtado en 1981. Sin embargo, las medidas tomadas actuaron en sentido contrario. Eliminaron a la CNIA, a

³⁷⁴ Cordera, R. Lomelí, L. Op. Cit. Pág. 7-8.

³⁷⁵ Azúcar, S.A., *Informe de Actividades*, México, Azúcar, S.A, 1987.

³⁷⁶ *El Financiero*, 3/noviembre/1989.

UNPASA y a ONISA y se creó en julio de 1983 AZUCAR, S.A., que *concentró* las facultades de esos organismos: en lo administrativo, en la planeación de campo, fábrica y comercialización. El aspecto financiero lo manejaría FINASA y el Gobierno Federal establecería las políticas más generales.

Se buscó en los primeros años del gobierno de MMH fomentar el desarrollo, la productividad, la competitividad, el control de calidad, la investigación y la capacitación de los trabajadores. Asimismo, el primer paso centralizador se complementó con una política de descentralización de funciones a las gerencias de los ingenios del gobierno. En éstos, los consejos de administración buscarían mejorar la eficiencia y el funcionamiento al determinar objetivos de producción en cada zona, y también una mejor coordinación, supervisión, asesoría y evaluación de la actividad operativa.³⁷⁷ Aspectos en los que se tuvo éxito al mejorar los indicadores de producción y productividad de la agroindustria, tomando como referencia el periodo 1970/1988.

Para el gobierno la llamada *reconversión* tendría que reflejarse en autosuficiencia y excedentes exportables, y si en términos de empleo se detuvo temporalmente el despido de obreros y personal de confianza y se incrementó el personal ocupado (obreros y empleados), la tendencia al despido se reanudó a partir de 1985. Para el campo estuvo ausente una política clara que diera solución de largo plazo a los problemas productivos y sociales.

Hasta fines de los ochenta, era claro que la reconversión industrial en la industria azucarera se inscribió en una estrategia de economía mixta y de consolidación del sector paraestatal, más que de retiro total del gobierno.³⁷⁸ Sin embargo, desde el proyecto y las fuerzas político-económicas que se fortalecerían, y actuarían de forma más decidida en el sentido de las políticas neoliberales, en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, en realidad, todo lo anterior fue un paso para facilitar la toma de decisiones y evitar las presiones burocráticas con vista a la privatización, como lo expuso un miembro de los tecnócratas que diseñaron e impusieron tales políticas.³⁷⁹

³⁷⁷ Azúcar, S.A. *Programa Institucional de Mediano Plazo*, (PIMPA) 1983, pag. 12.

³⁷⁸ Azúcar, S.A., SEMIP. *Programa de Reconversión de la Industria Azucarera Paraestatal. Estrategias y Líneas de Acción*. México, 1986, Azúcar, S.A. págs. 8, 19-21. Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, *La industria azucarera mexicana durante la década de los años noventa*, Economía y Desarrollo, Universidad de la Habana, Cuba, Núm. 1, vol. 135, enero-junio, 2004, págs. 82-101.

³⁷⁹ Córdoba, Montoya, José. Op. Cit. Pag. 435.

Hasta 1988 el gobierno seguía siendo el eje del sector pues era propietario mayoritario de las fábricas y formalizaba las políticas. La argumentación de la élite política triunfante, era que la privatización vendría como una salida para aliviar los problemas presupuestales.

Al paralelo de esta reorganización administrativa se impone preguntarse qué ocurría con la forma de reproducción del capital en la rama. Estado o iniciativa privada, lo que tenemos es inversión de capital público o privado cuyo fin es desenvolverse en las mejores condiciones posibles, y utilizar todos los medios a su alcance para mantener e incrementar la ganancia.

**C. La reproducción del capital en una agroindustria estatizada.
Crecimiento con descenso de la tasa de ganancia.**

Las inversiones realizadas entre 1980 y 1988 por el Estado y el capital privado, (más por el primero en tanto propietario de la mayor parte de los ingenios), consiguieron mejorar en varios aspectos las condiciones de producción.

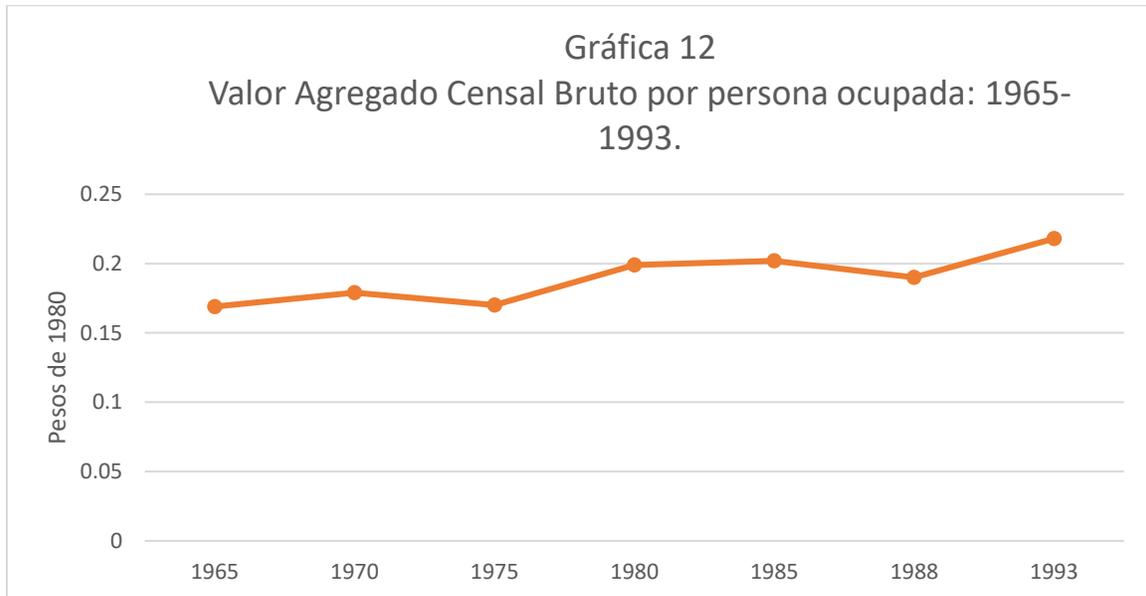
1. La inversión de capital: incremento en constante y descenso en variable.

Entre 1980 y 1988 la inversión en capital constante se incrementó 3.5% anual, pero sin ser suficiente para alcanzar el nivel de éste de mediados de los años sesenta. De esta inversión destacan el incremento en Maquinaria y Equipo y en Terrenos. La inversión en Variable en los años 1980/85 tuvo tres características: primera, como creadora de empleo la industria azucarera no perdió su importancia en la rama manufacturera por la magnitud del personal ocupado, pero los datos muestran que disminuyeron los puestos de planta y aumentaron los eventuales. En general se mantuvo la tendencia a la disminución del personal ocupado. Segunda, estancamiento salarial en términos absolutos; sólo mejoraron Prestaciones y Utilidades. Tercera, descenso en términos relativos del salario de trabajadores y empleados (Salario y Sueldos frente a Valor de la Producción Industrial y a Valor agregado). (Cuadros 7 y 11).

Cuadro 11								
Personal ocupado y remuneraciones en la industria azucarera: 1965-1993								
Miles de pesos								
Años	Personal ocupado al 30 de junio	Personal Ocupado Promedio.	Remun. Totales al Personal Ocupado	Salarios	Sueldos	Prestaciones sociales	Utilidades repartidas	Días trabajados
1960		21,053	266.5					
1965	46,671	nd	692.6	393.6	155.2	143.8	nd	261
1970	nd	49,027	903.8	425.1	246.0	223.1	9.7	270
1975	40,286	45,889	2,441.0	1,260.6	446.9	717.3	16.3	124
1980	45,352	36,581	5,499.6	3,127.0	1,271.3	1,101.3	nd	nd
1985	37,348	45,352	63,535.0	31,882.0	11,938.0	19,715.0	860.0	263
1988	40,768	45,424	525,737.5	258,633.4	97,358.3	150,478.3	19,267.5	262
1993	35,564	37,153	1,137,681.2	470,165.8	257,281.8	365,793.2	2,957.9	309
a) En 1980, Prestaciones Sociales, es denominado 'Contribuciones Patronales'.								
Miles de pesos de 1980								
Años	Personal ocupado al 30 de junio	Personal ocupado promedio.	Remun. Totales al personal ocupado	Salarios	Sueldos	Prestaciones sociales	Utilidades repartidas	Días trabajados
1960		21,053	2,082.2					
1965	46,671	nd	4,468.5	2,539.2	1,001.3	928.0	nd	261
1970	nd	49,027	4,756.7	2,237.3	1,294.5	1,174.1	50.8	270
1975	40,286	45,889	6,915.0	3,571.1	1,265.9	2,032.0	46.1	124
1980	45,352	36,581	5,499.6	3,127.0	1,271.3	1,101.3	nd	nd
1985	37,348	45,352	6,596.2	3,310.0	1,239.4	2,046.8	89.3	263
1988	40,768	45,424	6,575.8	3,234.9	1,217.7	1,882.2	241.0	262
1993	35,564	37,153	5,723.9	2,365.5	1,294.4	1,840.4	14.9	309
TMCA								
1965/70								
1965/88	-0.6	-0.4						
1965/75			4.5	3.5	2.4	8.2	6.8	
1975/88			-0.4	-0.7	-0.3	0.1	9.8	
1988/93	-2.7	-3.9	-2.7	-6.1	1.2	-1.0	-4.3	
Elaboración propia, con datos de los Censos Industriales. Personal al 30 de junio y Promedio no coinciden con datos de otras fuentes. Personal Ocupado Promedio y Remuneraciones Totales al Personal Ocupado de 1960, tomados de Cepal, <i>Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana</i> . México, CEPAL, 1978, 248 p.								

2. Incremento en la productividad laboral con descenso salarial.

Como resultado de los programas para incrementar la eficiencia en fábrica, la fuerza de trabajo mejoró en productividad (Activos por Persona y Valor de la Maquinaria y Equipo Industrial por Persona Ocupada), se mantuvo constante en el Valor agregado por Persona (Gráfica 12), pero aumentó el Valor agregado Global. (Cuadro 6).



Esto es, tenemos una doble vertiente: años de mayor productividad de los trabajadores, y descenso en los ingresos percibidos y en el número de trabajadores empleados.

3. Inversión, producción y rendimientos al alza.

Entre 1981 y 1987 la inversión de capital en la rama tuvo efectos positivos. La producción de azúcar aumentó 8% anual, sostenida en general por los programas de mejoramiento agrícola e industrial realizados.

En lo parte agrícola la superficie cortada aumentó 30% en total y generó 44% más de caña. Fue importante también la inversión de capital a la tierra, pues la fertilización aumentó 29%, la irrigación 22%, y el porcentaje de tierras con plantilla sembrada pasó de 17 a 21%. Lo anterior se reflejó en mayor rendimiento agrícola, de 65 a 74 toneladas de caña/ha. La

inversión en infraestructura de comunicación aumentó los caminos pavimentados 18%, y terracería y brecha 8%.

En la parte industrial mejoró el rendimiento en fábrica de 8.2 a 9.0%, y la capacidad aprovechada de 59% a 67.8%.

La inversión de estos años es notoria, teniendo presente que cuando menos desde 1974 estos aspectos se habían estancado. Sin embargo, *no se superó lo logrado en los años 1964/1978*, como lo vemos en la superficie fertilizada, en nuevos cultivos que representaron el 25% de la tierra sembrada y, en mecanización del campo. Así, comparativa y retrospectivamente, 1981/87 aparecen más bien como años de *estancamiento*, pues mientras en 1969/78 se dispuso de 1 tractor por cada 102-112 hectáreas, en 1987 la relación tampoco había mejorado sustancialmente, pues se utilizó 1 tractor por cada 90-100 hectáreas,³⁸⁰ esto es, se había tenido muy poca variación.

4. Crecimiento con descenso en la FBC y en la rentabilidad global.

Si bien hay inversión de capital constante, si analizamos su distribución en la formación bruta de capital, se tiene que fue a áreas no vinculadas directamente con el proceso productivo. Pero si, además, relacionamos la depreciación en aumento, lo que tenemos como resultado en 1988 es una inversión neta *negativa*. ¿Qué tenemos finalmente? Que los programas modernizadores en los que se encontró comprometido el Estado, al heredar una vieja planta industrial no fueron suficientes para revertir su envejecimiento y deterioro. Estos programas revelaron su carácter político y coyuntural, pero también la incapacidad y límites de un proyecto de Estado para asumir un manejo eficiente y una transformación a *profundidad e integral*. Las inversiones realizadas se orientaron en general a aumentar lo más posible la eficiencia industrial y los rendimientos agrícolas.

La aparente mayor composición orgánica del capital que presentó la rama, (Cuadro 37 Anexo) fue, igual que en el periodo anterior, más un cociente resultado del estancamiento de las remuneraciones totales, que producto de una profunda, generalizada e integral modernización técnico-productiva. De las cifras, es posible concluir que se tuvo inversión que condujo a una modernización parcial, con buenos resultados en la eficiencia en el rendimiento agrícola y en fábrica.

³⁸⁰ Rama, Ruth. Op. Cit.

La tasa de ganancia descendió, esto es, se movió en sentido contrario al movimiento aparente de la composición orgánica. Es de destacar que de 1980 a 1988 el *valor agregado aumentó* en términos *absolutos*, aunque descendió en términos *relativos* como proporción del valor de la producción industrial, convirtiéndose en el porcentaje más bajo desde mediados de los sesenta. Desde este último sentido, el capital invertido en la fabricación de azúcar fue menos rentable que en otros periodos, a pesar de los incrementos en los precios del azúcar entre 1976 y 1987. Aún más, por su parte, el Valor de los Insumos y el de las Materias Primas (que incluye el valor de la caña) elevaron su participación en el Valor de los Productos Elaborados, contribuyendo con ello en limitar los ingresos del capital.

A pesar del descenso, la inversión de capital en la agroindustria tuvo una tasa de ganancia *positiva*. Sin embargo, en la lógica del capital, y ya concluida la privatización, adquirieron mayor importancia los objetivos de incrementar la Tasa y la Ganancia, y en los que tenían que contribuir no sólo las políticas de los empresarios, sino también las del gobierno.

Los buenos resultados, en algunos rubros, desde principios de los setenta, no fueron suficientes para seguir considerando a la industria azucarera como estratégica en la política económica. En otras palabras, la agroindustria azucarera se desempeñó con eficiencia en varios rubros y fue gracias a las políticas de intervención y fomento del Estado. Pero era imposible revertir absolutamente en tan poco tiempo, lo que se arrastraba desde el largo plazo. A partir de 1988 el gobierno retiraría casi de forma total en sólo tres años su intervención directa en las fábricas.³⁸¹

Entre 1980 y 1988 la reproducción del capital tuvo como base las siguientes condiciones en la fase agrícola:

-Más superficie sembrada y producción intensiva por inversión de capital en aspectos clave del proceso productivo como fertilización e irrigación.

³⁸¹ Los ingenios azucareros son grandes empresas en la clasificación del tamaño según los Censos Económicos: de 1970 a 1998, salvo 1980: micro empresa hasta 15 trabajadores; pequeña 15 a 100, mediana 100 a 250; grande 250 o más. En 1980 la clasificación cambió: micro hasta 25; pequeña 26 a 100; mediana 100 a 250; grande 250 o más. En 1998: microempresa de 0 a 30, pequeña de 11 a 50, mediana de 51 a 250, gran empresa de 251 en adelante.

-Incremento en rendimiento por ha (1981/87), contenido de sacarosa en caña, sacarosa envasada en fábrica.

-Un precio de la caña en los años 1975/88 (18% más elevado) y mejor calidad de caña contribuyeron a que en 1980/88 se recuperara la rentabilidad/ha. En este sentido, los ingresos de los productores mejoraron. Ese último año, es el año más alto en rentabilidad, para después descender continuamente hasta 2008.

-Continuó el deterioro de la relación Valor de la Caña/Valor de la Producción Industrial, lo que significa que el alza de los precios del azúcar, la mayor producción de azúcar y el mayor Valor de la Producción Industrial, globalmente beneficiaron al capital industrial.

La reproducción del capital en la fase industrial se caracterizó por:

-Mayor rendimiento en fábrica, sacarosa envasada, capacidad aprovechada y menor pérdida de sacarosa.

-Más toneladas molidas y mayor eficiencia general de la rama, medida por el indicador azúcar/ha.

-Inversión en capital Constante, descenso del capital Variable en términos relativos e incremento en la productividad laboral.

-Descenso en la FBC.

-Incremento del Valor agregado en términos absolutos, pero decrecimiento en la Rentabilidad Global de la industria (Valor agregado/Valor de la Producción Industrial) en comparación con periodos anteriores).

Sintetizando las características de la reproducción del capital en la agroindustria:

1) La reproducción del capital en la agricultura tuvo, como una de sus bases, la expansión del área cultivada y la producción intensiva de caña de azúcar.

La subsunción indirecta del trabajo al capital derivó, en que directamente mejoraron los ingresos de los productores, pero en términos del reparto del valor del producto continuó deteriorándose el valor de la caña (en relación al valor de la producción industrial). De esta manera, la subsunción indirecta del trabajo capital, operó favoreciendo al capital industrial por la vía del deterioro de la relación de intercambio Precio de la caña/Valor de la Producción Industrial.

- 2) La reproducción del capital invertido en la esfera industrial operó por medio de cierta inversión en capital constante, con descenso en variable. La combinación de valores llevó a obtener un 'incremento' de la composición orgánica del capital. Lo mismo que en años anteriores, la extracción del excedente se basó en mayor tasa de plusvalor y cuya particularidad fue el descenso relativo de los salarios reales de los trabajadores de fábrica y en el correlativo aumento de su productividad. Con este resultado, avanzaba el proceso de extracción del plusvalor relativo.

La tasa de ganancia mantuvo su tendencia descendente a 1988, aunque el valor agregado se elevó ese año en 18.4% respecto de 1980.

Esto revela que hubo una fuerte asociación entre la inversión de capital (público o privado) y el incremento de la eficiencia general de la agroindustria, por un lado, y el alza en el valor agregado, por el otro. Evaluando solamente estos años, a fines de los años ochenta la agroindustria presentó un mejor funcionamiento y el capital obtuvo mayor rentabilidad, resultado al que coadyuvó la orientación del conjunto de políticas explicadas.

En este periodo la intervención del Estado fue relativamente exitosa en el sentido de evitar la profundización de la crisis y sus posibles efectos graves económicos y sociales, y aún más en un entorno de crisis económica nacional. *Los cambios desde la política estatal contribuyeron a establecer las condiciones para una reproducción del capital más eficiente técnica y económicamente.* Este proceso iniciado en un periodo en donde la intervención directa del gobierno era clave, fue profundizado y consolidado a partir de que el capital privado se convirtió en mayoritario.

TERCERA PARTE

**ESTADO, CLASES Y LA CONSOLIDACIÓN DE NUEVAS
FORMAS DE CREACION Y APROPIACION DEL PLUSVALOR: 1982-2008**

**CAPÍTULO VIII
DEL ESTADO AL CAPITAL.
LA PROTECCIÓN Y LAS NUEVAS FORMAS
DE APROPIACIÓN DEL EXCEDENTE: 1982-2008.**

De forma paralela al retiro casi total de la intervención directa del gobierno en la fabricación del azúcar, continuó la reorganización de un nuevo contexto económico y social para la reproducción del capital.

A. El desmantelamiento de la coordinación institucional.

1. De la reconversión a la privatización.

Las políticas económicas nacionales a partir de 1982 afectaron inmediatamente a la industria azucarera, pero ya a partir de 1988 se implementaron de forma decidida políticas específicas. Se inició el desmantelamiento de la coordinación de los organismos de la rama, el retiro de la intervención directa en la producción de azúcar y, se amplió el espacio para el capital privado.

La política del Estado para transitar de un ‘Estado propietario a un Estado eficiente’, implicó la venta de la mayor parte del sector paraestatal, y el cierre de muchos organismos con los que se había coordinado a la economía nacional desde decenios atrás. En 1988 se tenían 412 paraestatales, pero a partir de ese año se privatizaron Mexicana de Aviación, Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, DINA que fabricaba camiones, Cananea, el complejo siderúrgico Altos Hornos de México y Lázaro Cárdenas Las Truchas, Telmex y la banca, principalmente. Más de 200 empresas, entre las que estuvieron ingenios azucareros.

382

La venta de los ingenios tuvo como objetivos para el gobierno en el corto plazo, eliminar la ‘carga financiera’ en que se habían convertido, y ya en manos privadas su modernización y una eficiente planta productiva, como se argumentó también para otras empresas en proceso de privatización.

³⁸² Cordera, Rolando, Leonardo Lomelí Vargas. “El cambio estructural en México 1982-2000: elementos para una evaluación. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/reseconinforma/pdfs/336/01RolandoCordera.pdf>, pág. 7. Córdoba Montoya, José. “La reforma económica de México”. En: Bazdresch, Carlos, Nisso Bucay, Soledad Loesa, Nora Lustig (Compiladores). Vol. 3, 443 pág. *México, auge, crisis y ajuste*. México, FCE, Lecturas del Trimestre Económico, 1993. (pág. 434).

Hacia 1989 el proyecto de reconversión había sido desplazado, y el dominante para la industria azucarera fue el neoliberal. Por ello, la ‘desincorporación’ apresuró el cierre de los organismos que habían coordinado a la agroindustria.

En este marco se redujo el financiamiento, los subsidios y se limitaron atribuciones de Azúcar, S.A. para solicitar financiamiento. Esto hizo que el gasto de operación disminuyera (aunque en el último año del sexenio, en 1987, casi fue el mismo monto de 1982, en contradicción con el objetivo de disminuirlo lo más posible); asimismo, el presupuesto directo pasó de 37.4 millones (de 1980) en 1985 a 1.15 en 1992; (Anexo cuadro 11). Por su parte, el endeudamiento se redujo de 592 a 112 millones (nominales).

La compra-venta de las fábricas iniciada en 1988 se dio a la par de la eliminación paulatina de organismos que permitían la planeación y operación de ciclo azucarero: Azúcar S.A. se liquidó el 26 de febrero de 1993, el Instituto para el Mejoramiento de la Producción de Azúcar (IMPA) fue cerrado en 1990, se liquidaron el Fideicomiso de Maquinaria de la Industria Azucarera (FIMAIA) y el Fideicomiso de Obras Sociales de Cañeros de Escasos Recursos (FIOSCER). Se redujo el financiamiento y el personal de Financiera Nacional Azucarera (FINASA), y el destinado a los fideicomisos y apoyos que tenía el Sindicato de los Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana, como fue el caso del Fideicomiso de Construcción de Casas para Obreros de la Industria Azucarera (FICOIA), aunque a la larga se le eliminarían casi todos. No sobra decir, que estos fideicomisos siempre estuvieron cuestionados, tanto por el ejercicio como por los resultados, de los recursos que manejaron la burocracia y las dirigencias sindicales nacional y local.

A pesar de todo, la agroindustria no pudo funcionar sin la intervención gubernamental. Serían otras las formas, organismos e instituciones los encargados de la administración: la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), el Comité de la Agroindustria Azucarera, el poder Ejecutivo, el Congreso, las diversas disposiciones emitidas por el poder ejecutivo y la Ley Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar del año 2005.

2. La venta de los activos: la justificación gubernamental y las condiciones al capital privado.

La crisis de 1982 y los acuerdos y compromisos contraídos con los organismos internacionales para otorgar a México nuevos préstamos y reestructurar la deuda pública,

condicionaron a que el gobierno disminuyera su presencia e intervención directa en la economía. En este objetivo, las empresas paraestatales fueron puestas en venta al capital nacional e internacional interesado o fueron cerradas.³⁸³ (Anexo cuadro 11).

El 3 de febrero de 1983 se reformaron los artículos 25 y 28 de la Constitución para establecer las áreas en las que el Estado intervendría, validando la privatización de las empresas paraestatales incluyendo a la banca. Desde ese momento sólo fueron consideradas prioritarias la acuñación de moneda, correos, telégrafos, radiotelegrafía y comunicación vía satélite, emisión de billetes, petróleo e hidrocarburos, petroquímica básica, minerales radioactivos, generación de energía nuclear, electricidad y ferrocarriles. En la administración de Carlos Salinas de Gortari y en alianza con el PAN, las reformas constitucionales continuaron para el artículo 28.³⁸⁴

La privatización de los ingenios azucareros entre 1987 y 1993, fue el resultado de no considerar prioritaria a la industria azucarera, -como lo dio a conocer la Secretaría de Programación y Presupuesto el 15 de enero de 1988-, por la carga financiera que representaba por ser una de las ramas más subsidiadas y, se dijo, además, por sus altos costos de administración.³⁸⁵

Fue en el Sexenio de Carlos Salinas de Gortari que una nueva interpretación sobre la agroindustria y su desempeño, comenzó a prevalecer en el discurso: que la ‘regulación estatal fue sobrepasada por la propiedad estatal’, que la existencia de un comprador único de la caña era un factor que generaba tensiones en las negociaciones, que la concentración en la venta por Azúcar, S. A., ya no era el instrumento adecuado para el abasto de productos básicos, por

³⁸³ Hay coincidencia en los investigadores del tema azucarero acerca de reconocer presiones de los organismos internacionales para el retiro gubernamental de ramas que tendrían que ser dejadas al capital privado, y ahí se incluye la azucarera. Mestries, F. “Globalización crisis azucarera y luchas cañeras en los años noventa”, México, *Sociológica*, año 15, núm., 44, pp. 41-68. (Pág. 43). Otero y Singelmann, consideran que la privatización de la industria azucarera se dio como respuesta a las condiciones fijadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional para la renegociación de la deuda externa en 1986. Op. Cit. Pág..188. García de León, Antonio. “Encrucijada rural: el movimiento campesino ante las modernidades”. México, *Cuadernos Políticos*, núm. 58, oct-dic 1989. Pp. 29-40. (págs. 30-32). <http://www.cuadernospoliticos.unam.mx/cuadernos/contenido/CP.58/CP58.29.AntonioGarciaDeLeon.pdf>

³⁸⁴ De la Madrid Hurtado, Miguel. *Decreto que reforma y adiciona los artículos 16, 25, 26, 27 fracciones XIX y XX, 28, 73 fracciones XXIX-D, XXIX-E, XXIX-F de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. DOF/3/Feb/1983, pág. 3. Carlos Salinas de Gortari, *Decreto por el que se reforman los artículos 28, 73 y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. DOF 20/Agosto/1993.

³⁸⁵ Mestries, B, Francis. Op. Cit. (pág. 43). En 1988 el gasto público en la industria azucarera fue del orden la cuarta parte del presupuesto de la SARH. Véase: Téllez, Luis. *La modernización del sector agropecuario y forestal. Una visión de la modernización de México*. México, FCE, 1994.

ser insostenible como proyecto fiscal pues los subsidios afectaron las finanzas públicas al tiempo que se indujo un alto consumo del azúcar, por la afectación al consumidor industrial y a las embotelladoras por precios controlados que limitaron su margen de utilidad.³⁸⁶

Además, sin duda fue de consideración la presión de los empresarios azucareros, que interpretaron como intromisión y con desconfianza la presencia que el Estado había tenido en la rama desde fines de los años sesenta.

En un contexto internacional y nacional adverso a la intervención directa estatal en la economía, la venta de las fábricas azucareras se acompañó de garantías y expectativas favorables para la inversión de capital privado. En varios sentidos, las condiciones que a ese momento tenía la rama eran favorables a la inversión: las inversiones que el gobierno realizó en el periodo 1970/88, (1970 y 1980 especialmente), las políticas para mejorar la eficiencia en fábrica y los rendimientos en campo, aspectos importantes, pues en 1973 la situación de la industria era que el 25% de los ingenios tenía maquinaria moderna, 45% instalaciones obsoletas y 30% maquinaria inservible; se ofrecieron buenas condiciones de pago, con precios aproximadamente 27 por ciento promedio debajo de los avalúos oficiales³⁸⁷ (el caso del ingenio Atencingo, Puebla, fue representativo de este proceso, pues su valor en libros era de 65.22 millones de dólares y se vendió en 20.65)³⁸⁸; el control social y político de las organizaciones corporativas de obreros y productores, ante el inminente reajuste de personal y posible cierre de ingenios; mercado interno en alza y, la posibilidad de recuperar el mercado norteamericano.

En su conjunto, estas circunstancias favorecieron el regreso del capital privado a las fábricas azucareras, con lo que se esperaba cubrir la demanda interna y continuar la ‘modernización’ de la planta productiva.

El gobierno inicialmente no manejó abiertamente la idea de una venta total de los ingenios. Aseguró que sólo se venderían algunos y se conservaría la rectoría económica, que la estructura de su participación cambiaría, pero que la inversión estatal seguiría siendo mayoritaria. No se venderían –se decía-, aquellos ingenios que tuvieran utilidades, que se

³⁸⁶ Martínez Guillermo, y Guillermo Farber, Op. Cit.

³⁸⁷ Cruz Serrano, Noé; Elida Martínez. “Rescatar otro desastre: el de los ingenios”. Revista *Epoca*, Núm. 362, 11 de mayo de 1998. Págs.17-19.

³⁸⁸ Otero Gerardo. “Atencingo: campesinado empresarial y diferenciación social. En: *¿Adios al campesinado? Democracia y formación política de las clases en el México rural*. México, Universidad de Zacatecas, Miguel Angel Porrúa, Simon Fraser Univesity, 2004, 288 p. (Pág. 166)

dijo que eran 6 en 1982, y 17 en 1987³⁸⁹. Sin embargo, en este año se anunció la venta de fábricas y se implementaron medidas para desregular el mercado.

La SEMIP (Secretaría de Energía Minas e Industria Paraestatal) en 1987 dio a conocer que 16 ingenios estaban en venta³⁹⁰, y la meta de apresurar el proceso a fin de reducir el gasto de la paraestatal Azúcar, S.A. También se aseguró que el compromiso era no vender los ingenios rentables, como un medio de proteger a los trabajadores. Sin embargo, las condiciones para la compra impuestas por los inversionistas, y hasta las mismas condiciones de venta cambiaron esos objetivos, además de abrir un espacio donde participarían el sector privado y el social, si se interesara en invertir.³⁹¹

A la opinión pública se le informaba que el sector social tendría la preferencia, que el cambio en la estructura de participación del ramo traería como efectos la modernización por la inversión que el sector privado realizaría, mayor competitividad, exportación al mercado mundial y, una ‘equitativa competencia ante la inevitable y cercana entrada a nuestro país de jarabes y edulcorantes sustitutos del azúcar’.

Hasta ese momento, las condiciones bajo las que se realizaba la compra-venta permanecieron bajo hermetismo y no estuvieron claras las razones de la venta de ingenios eficientes y rentables, de la preferencia que se estaba dando al sector privado y del desplazamiento de las organizaciones de los productores de caña en su interés por varios ingenios;³⁹² tampoco se informó del financiamiento y plazos otorgados al sector privado.

³⁸⁹ PIMPA. Pág. 5. Además, *Excélsior*: 26/abril/1987, 30/mayo/1987.

³⁹⁰ En Tabasco, Azucarera de la Chontalpa, Ing. Presidente Benito Juárez y Hermenegildo Galeana; en Oaxaca, Cía. Azucarera del Istmo (Sto. Domingo); en Veracruz, Cía. Industrial Azucarera, San Pedro Mahuixtlán, Fomento Azucarero del Golfo, Independencia y Francisco Naranjal; en Sinaloa, La Primavera y Rosales; en Nayarit, Puga; en Michoacán, Puruarán; en Puebla, Atencingo y en Chiapas, Pujiltic.

³⁹¹ Cuando los funcionarios gubernamentales hablaban del sector social se referían a la organización de productores organizada en la CNC, a la CNPR y al Sindicato de los trabajadores de fábrica. El sector transnacional se hizo presente a través de intermediarios nacionales (como Pepsi Cola Co. por medio de Gamesa en Nuevo León, y el grupo Escorpión en el centro del país). *Excélsior*: 15/Enero/1988.

³⁹² El dirigente de la Unión de Productores de Caña de Azúcar (CNPR), Jesús González Gortázar denunció el 20 de octubre de 1988 que se estaban entregando los ingenios a refresqueras de empresas transnacionales, y que se obstaculizaba la compra a las organizaciones de productores por no disponer de efectivo para el enganche, que era el 15% ‘del valor de la fábrica’. Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, *La agenda del azúcar mexicano: 1990-2003. Origen y causas de la crisis financiera*. México, Carta Económica Regional, Año 17, núm. 92 abril-junio, Cucea, UdG, 2005. <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/administracion/uploads/articulo67.pdf> pág. 37.

Poco tiempo después se dieron a conocer algunas reglas. En la Primera Licitación³⁹³ se pusieron a la venta 21 ingenios, pero sólo fueron vendidos 7, y los interesados condicionaron la compra a poder *integrar* las fábricas a otros procesos de producción, lo que el gobierno aceptó.³⁹⁴ En la Segunda Licitación³⁹⁵ se vendieron paquetes de dos o más ingenios en donde se incluyó alguno de los más importantes, se aceptó una integración vertical *regulada*, pues a los propietarios se les permitiría destinar el 80% de su producción a sus procesos productivos y el resto lo entregarían a Azúcar, S.A.³⁹⁶ Posteriormente se definió que el gobierno dejaría totalmente a la iniciativa privada el manejo y control de las fábricas; todos los ingenios del gobierno serían vendidos, productivos o no, poniéndose en venta 35 ingenios en la Tercera Licitación³⁹⁷. Y finalmente, se pusieron en venta paquetes de ingenios en función de su situación financiera,³⁹⁸ con lo que finalizó esta estrategia iniciada en 1987.³⁹⁹

Desde 1988 era claro que el rumbo para la agroindustria estaría depositado en la privatización, en su inserción al mercado internacional⁴⁰⁰ y en la acción de la iniciativa

³⁹³ En abril/1988, Cámara de Diputados, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, *La agroindustria azucarera en México*, septiembre de 2001.

³⁹⁴ Ibid, p. 6.

³⁹⁵ Licitación realizada en septiembre/1988, Ibid.

³⁹⁶ Este proceso de integración, para no depender de terceros y reducir costos, fue un elemento atractivo para la inversión de industriales refresqueros: Consorcio Azucarero Escorpión (CAZE), en donde Enrique Molina era el accionista mayoritario y principal distribuidor de Pepsi Cola; Promotora Industrial Azucarera (PIASA) filial de CONTAL, único de 11 consorcios de Coca Cola que participó en la compra; Grupo Azucarero México (GAM), división azucarera del Grupo Embotelladores Unidos de Pepsi Cola (GEUPEC); el grupo Abelardo García Arce (AGA), productor de bebidas nacionales no alcohólicas como Jarritos y Titán; Embotelladora del Valle de Anahuac (ENVASA) filial de ANERMEX, Asociación Nacional de Empresas Refresqueras Mexicanas, propietario de varias marcas refresqueras, Mundet entre ellas. Fuente: Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005 pág. 38.

³⁹⁷ octubre/1988. “La agroindustria azucarera en México”. Cámara de Diputados, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, septiembre de 2001.

³⁹⁸ mayo/1990. Ibid.

³⁹⁹ Entre las condiciones de venta estaban: en el sexenio de Miguel de la Madrid 10% de enganche con créditos de FINASA y con plazos de pago de 7 a 10 años. Revista *Época*, núm. 3, 24 de junio de 1991, pág. 8. En el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se adquirirían con 20% de enganche, y el 80% diferido. Fuente: “El proceso de enajenación de entidades paraestatales”. Folleto, SHCP, *Unidad de Desincorporación de entidades paraestatales*, pág. IX y X. También se dice que el precio fue aproximadamente al valor de la producción de un año, a plazos de 10 años más un año de gracia, pago con bonos azucareros en anualidades indexadas al precio del azúcar que podían pagarse en especie si fuera necesario. Mestries Benquet, Francis. Op. Cit. Pág. 43.

⁴⁰⁰ El 5 de octubre de 1990 Carlos Torres Manzo Director General de Azúcar S.A., en la instalación de la Convención Obrero-Patronal que revisó el Contrato Ley Industria Azucarera, anunció oficialmente el retiro del sector público de la producción de azúcar, puesto que para esta fecha ya estaban en manos del capital privado, los 19 ingenios que el gobierno hasta hacía poco administraba, exceptuando las cooperativas El Mante en Tamaulipas y el ingenio Emiliano Zapata, en Zacatepec, Morelos. Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005, pág. 26.

privada, como los medios para redefinir la operación de la rama, en algunos aspectos ya establecida y en otros por redefinirse.

B. Privatización, deuda empresarial y financiamiento público.

Con la privatización el sector privado adquirió deudas por un total de 1,400 millones de pesos, (valores nominales). Sin embargo este proceso que dio un giro a la composición en la propiedad de la agroindustria, adquirió un significado particular, primero, por el hecho de que, el funcionamiento del sector en los años 1970/88 se había sostenido con capital del Estado, y éste se había destinado a resolver diversos problemas, resultado de la organización de la rama y de la administración del capital privado y del gobierno desde los años cuarenta; segundo, porque siempre se sospechó que varias de esas ventas se hicieron con precios menores a los avalúos, o menores a su valor real, y tercero, porque además, si bien la intervención estatal desde fines de los sesenta había evitado una crisis abierta, no se transformó radicalmente la relación económica capital industrial-productor de caña a manera de que este último fuera notoriamente beneficiado. En general las políticas habían favorecido la inversión del primero. La duda a despejar era si el capital privado, ahora como propietario mayoritario de la rama, y en un contexto económico que imponía que el Estado dejara de intervenir, podría insertarse en una dinámica económica en la que no demandara el apoyo financiero directo gubernamental, y se le dejara de favorecer directa o indirectamente.

La trayectoria de la rama operaba en contra de esa posibilidad: la inversión de capital del Estado era una condición del funcionamiento de la agroindustria.⁴⁰¹ Además, era de esperar que ante lo que parecía una urgencia por desprenderse de los ingenios, las distintas fracciones de capitalistas involucrados en la producción de azúcar, viejos, nuevos y futuros empresarios, presionaran para obtener las mejores condiciones posibles.

Y así fue. Ante el gobierno, aquellos que ya tenían inversiones informaron de sus dificultades financieras, antes de concluir totalmente la venta de las fábricas. Presentaron como ‘pérdidas’ anuales entre 1990 y 1992, cifras de que pasaron de 305 millones de pesos

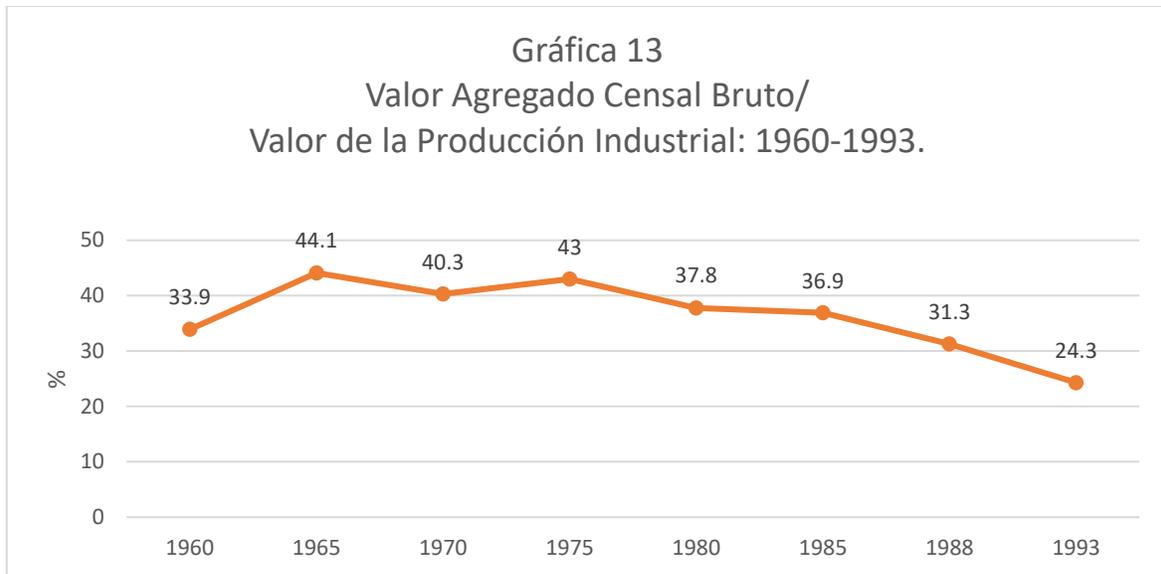
⁴⁰¹ Se calculó que en 1982 el subsidio que recibía la agroindustria se incrementó de 23 a 63 centavos por cada peso de recursos propios generados en el sector, y para 1986 en cuanto a los créditos otorgados por el gobierno federal, ‘se calculaban quebrantos anuales de entre 40 y 50 mil millones de pesos por este concepto’. Castillo Girón Víctor M. y Aguirre Jiménez, Alma Alicia, “La industria azucarera mexicana durante la década de los noventa.” *Economía y Desarrollo*, núm. 1, vol, 135, enero-junio 2004 (pág, 83, nota 4) <http://www.econdesarrollo.uh.cu/index.php/RED/article/view/521/374>

a 984,⁴⁰² y en su versión la causa era el aumento de las importaciones. Efectivamente, sus ingresos fueron afectados por este hecho, y por el descenso real en los precios en el mercado interno entre 20 y 25% de 1989 a 1992 (Calculado sobre precios por kg de azúcar estándar y refinado); a 1993 el valor agregado censal bruto representó el 24.3% del valor de la producción industrial, el menor porcentaje desde 1965, y menor en 7 puntos al de 1988. Su interpretación de esta situación como ‘grave’, y el manejo que se hizo ante el gobierno y la opinión pública, fue determinante para renegociar sus deudas y para conseguir más garantías para sus inversiones.

Pero, esta situación no podía ser atribuida *totalmente* a la coyuntura de importaciones de azúcar. La caída de los ingresos en estos años expresaba las dificultades en la reproducción del capital, la *crisis de acumulación* presente desde mediados de los sesenta, misma que de forma particular tenía como fuente directa el descenso de la ganancia frente a valor de la producción industrial (Gráfica 13), el descenso de la tasa de ganancia y, el estancamiento de la ganancia. (Ver Capítulo IV: E.3.a.i.). Pese a todo esto, y al contrario de este proceso, el sector empresarial había *invertido su capital en una rama que entre 1975 y 1985 aumentó la tasa de plusvalor en 3 veces y el valor agregado en valores absolutos 25%, había invertido en una rama en donde su inversión en FBC sólo fue importante en 1980, para caer en 1985 al nivel que tenía diez años antes. Los empresarios que permanecieron en la rama tuvieron condiciones para valorizar su capital y obtuvieron ganancia aún con una inversión decreciente en los años 1970/88.*⁴⁰³ (Cuadros 8 y 10).

⁴⁰² Otero y Singelmann, “Los cañeros y el Estado en México: garantías sociales y reestructuración económica en la industria azucarera”. En: *La sociedad rural en México frente al nuevo milenio*. Vol. IV, México, Plaza y Valdés/INAH/UAM/UNAM, 1996, Pág. 190.

⁴⁰³ Conclusión para toda la rama. Son necesarias investigaciones que expliquen las condiciones de producción, la dispersión de la inversión y de la FBC, de los empresarios que se mantuvieron en la rama desde mediados de los años sesenta y hasta 1988.



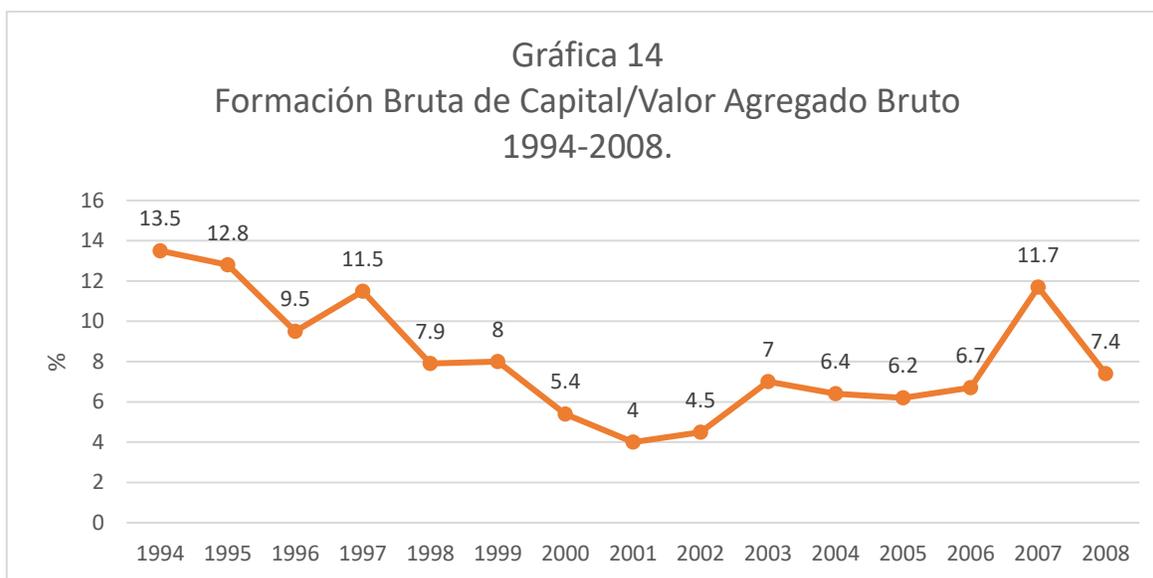
El descenso real de los precios entre 1989 y 1993 afectó sus ingresos en el corto plazo, y junto al incremento en costos, determinó que en 1993 la tercera parte de las fábricas tuvieran problemas financieros, que 3 no laboraran en la zafra 1993/94, que se retrasaran en sus pagos a FINASA, disminuyeran el financiamiento al campo, no cumplieran sus compromisos con el sindicato de los obreros y no cubrieran sus deudas con los productores a fines de la zafra 1993/94.⁴⁰⁴

Los problemas derivados del descenso en los ingresos, cuando menos desde 1965, analizados como lo exponemos arriba, estuvieron compensados por las condiciones económicas y sociales que rodeaban la inversión de capital en la agroindustria azucarera. Éstas, permitieron al capital invertido generar Plusvalor y casi duplicar el monto de la ganancia anual en 1993 respecto de 1960. Pero, además, la Inversión Fija Neta positiva hasta 1970, casi desapareció y se convirtió en negativa a partir de 1975. Entre los años 1994/2008 se presentó la misma situación: en la mayor parte de ese periodo la inversión en sentido estricto fue nula. Hubo ganancia, pero no se reinvertió.

Los años de moderado crecimiento en 1994/2001, -después de años de estancamiento entre 1988 y 1993, sobre todo en los aspectos de campo más que en los de fábrica- fueron resultado de ciertas inversiones realizadas para mejorar la eficiencia en fábrica. Pero no se

⁴⁰⁴ Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, "La agenda del azúcar mexicano 1990-2003: origen y causas de la crisis financiera, *Carta Económica Regional*, año 17, núm. 92, abril-junio, 2005, pág. 27, y notas 13, 14 y 15.

realizaron en todos los años: tomando en cuenta la FBC, se elevó casi 100% en 1994 (respecto de 1993), pero a partir de ese punto descender y en 2001 representar sólo 4% del Valor agregado. (Gráfica 14). Pero como Inversión Fija Neta es negativa.



Esa fase de crecimiento también fue impulsada por los apoyos del gobierno, muy interesado en que se cubriera la demanda interna y en convertir nuevamente al país en superavitario, lo que se logró en 1995. Este repunte generó un promedio anual de 658 mil toneladas anuales de excedente de azúcar entre 1995/2000. La disposición del empresariado a invertir tuvo como objetivo disponer de excedentes para exportar a los EUA, como estaba contemplado en el TLC. Tuvo como una base el Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca aprobado en abril de 1995, que permitió que los dueños de 43 ingenios reestructuraran su deuda con FINASA,⁴⁰⁵ pues la crisis económica nacional de 1994 les había elevado las tasas de interés que se pagaban por sus deudas contraídas. Esa deuda se reestructuró en UDIs con tasas de interés de 7, 8 y 9%, para liquidar a 7, 10 y 15 años con un periodo de gracia de 3 años; los plazos para pagos de intereses eran mensuales, trimestrales y semestrales. Sin embargo, el cambio a Unidades de Inversión (UDI) no dio resultado.

Por parte del gobierno, en esa reestructuración de la deuda se incluyó un programa de reducción de 21.8% por pronto pago, una política de ampliación de las tierras sembradas con

⁴⁰⁵ Castillo Girón, Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005, Op. Cit. pág. 28.

caña, apoyos con créditos de avío ⁴⁰⁶ y la cobertura económico-social alrededor del cultivo de la caña.

Al paralelo de esta fase de crecimiento se agudizaron los problemas financieros de los empresarios. A 1999/2000 tenían una deuda de 25,600.3 millones de pesos. Esta deuda estuvo enmarcada por años en los que la rama generó alza en el Valor agregado, de más de 30% en 1994/1996. Y aunque de este año a 2001 el Valor agregado cayó de forma absoluta y relativa, el hecho es que en la rama globalmente el capital invertido siempre obtuvo Ganancia. Sin embargo, la situación de endeudamiento fue calificada como crítica, porque a valores de 1980 representaba un monto de 35,510.4 (en miles de pesos), lo que era casi equivalente a los activos de la rama en el 2000, de 36,663.5. Con ello, se comprometía totalmente el nivel de ganancias brutas por 4 años.

Cuadro 12		
Deuda de la industria azucarera. 1999/2000.		
	Millones de pesos	%
FINA	14,951.6	58.4
Gobierno Federal	704.2	2.75
Prudential Securities Inc.	1,188.2	4.64
Banca Comercial	2,544.3	9.94
IMSS	660	2.58
INFONAVIT	660	2.58
CONAGUA	4,800	18.75
Sindicato Azucarero	92	0.36
Total	25,600.3	100
Fuente: Elaboración propia con base en: Secretaría de Hacienda, y Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005, Op. Cit. pág. 29.		

De esta deuda destaca lo que se debe a la Financiera Azucarera, a la banca comercial y a CONAGUA. En relación a ésta, se revela el manejo irresponsable que se ha tenido de este recurso natural, no sólo por parte de los empresarios sino del gobierno mismo por

⁴⁰⁶ Ibíd. pág. 28 y 39.

permitirlo: usaron el recurso y no lo pagaron. Los ingenios azucareros usan agua, pero también han sido fuente de contaminación de los recursos acuíferos de la región, sin que a la fecha se tenga una política firme bajo los principios precautorio y de reparación de daños medioambientales. Finalmente, parte de los conflictos que tendrán en el 2000 y en el 2001 serán por dejar de cubrir las aportaciones por ley establecidas frente a los trabajadores azucareros, así como por dejar de pagar y postergar las liquidaciones a los productores.

En varios grupos la deuda era considerable, pero los más endeudados fueron el grupo Escorpión, Santos y Machado. El menos endeudado el grupo Sáenz, (propietario de El Mante-Aarón Sáenz, Xicotécatl y Tamazula) y los no endeudados PIASA (propietario de Tres Valles y Adolfo López Mateos) y grupo Jiménez (propietario de Azuremex-Tenosique y Dos Patrias).

Cuadro 13					
Pasivos financieros de la industria azucarera (2009)					
Deudor	FINA	Gobierno Federal Mandato	Prudential Securities, Inc.	Banca Comercial	Total
AGA	671.8	0.0	65.5	1,090.3	1,827.6
Beta San Miguel	22.5	0.0	0.0	473.4	495.9
Escorpión (CAZE)	8,382.8	618.3	717.1	263.7	9,981.9
GAM	375.8	0.0	66.6	304.7	749.8
García González	129.2	0.0	0.0	0.0	129.2
ZUCARME X (IMAN)	276.9	0.0	0.0	75.2	352.1
Jiménez	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Machado	1,368.8	0.0	252.6	0.0	1,621.4
PIASA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Porres	440.8	0.0	0.0	0.0	440.8
Sáenz	5.6	0.0	0.0	0.0	5.6
Santos	2,563.3	85.9	0.0	295.4	2,944.6
Seoane	8.5	0.0	41.3	38.9	88.7
No agrupados	705.6	0.0	45.1	0.0	750.7
TOTAL	14,951.6	704.2	1,188.2	2,544.3	19,388.3

Fuente: Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, *La agenda del azúcar mexicano: 1990-2003. Origen y causas de la crisis financiera*. México, Carta Económica Regional, Año 17, núm. 92 abril-junio, Cucea, UdG, 2005. <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/administracion/uploads/articulo67.pdf> pág. 30.
Con datos de FINASA, SNC, documento interno, 2000. Millones de pesos.

Las deudas con la banca comercial llegaron a 3,732.5 millones de pesos, y los grupos más endeudados fueron grupo AGA, Escorpión-Caze y GAM. En lo particular con *Prudential Securities, Inc*, los más endeudados fueron Caze, Machado y GAM. Por esta situación, esta firma limitó cada vez más su actividad en la industria azucarera. El mismo proceso se va a reflejar con la banca comercial, dado los altos niveles de endeudamiento de los empresarios del ramo. Los grupos con más pasivos fueron AGA, Beta San Miguel, GAM y Santos.⁴⁰⁷

Cuadro 14							
Apoyos presupuestales y subsidios del Gobierno Federal a la industria azucarera. Miles de pesos del 2000							
Ramo	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total 1995/2000
Hacienda y Crédito público (para capitalización de Finasa.	0.0	340,826.1	444,735.0	620,840.0	1,378,300.0	0.0	2,784,701.1
Finasa. Subsidio neto. *	1,044,563.7	587,925.0	756,933.1	353,878.8	0.0	0.0	2,743,300.6
Finasa. Subsidio 2000-2014 **	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2,686,000.0	2,686,000.0
Comercio y Fomento Industrial (subsidio para apoyar exportaciones de excedentes de azúcar).	0.0	0.0	447,384.9	0.0	0.0	0.0	447,384.9
Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (subsidio destinado a apoyar el manejo de inventarios de azúcar nacional.	0.0	0.0	0.0	120,218.7	126,831.1	0.0	247,049.8
Total	1,044,563.7	928,751.1	1,679,053.0	1,094,937.5	1,505,131.1	2,686,000.0	8,938,436.4
*Diferencial entre tasas activas y pasivas, más quitas, menos transferencias otorgadas con cargo al patrimonio de Finasa.							
**Valor del subsidio a otorgar en el periodo 2000-2014 por el diferencial entre tasas activas y pasivas por la reestructuración en Udis de la deuda de la industria azucarera.							
Fuente: Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia. <i>La agenda del azúcar mexicano: 1990-2003. Origen y causas de la crisis financiera</i> . Carta Económica Regional, año 17, núm 92, abril-junio, cucea, U de G, 2005, pág. 30. En base a: nota conjunta de SHCP, Secofi, Sagar y Stps, publicada en <i>Azúcar y Fructosa</i> , diciembre de 2000, México.							

⁴⁰⁷ *Ibíd.* pág. 30.

En diciembre de 1998 se aprobó una nueva reestructuración de la deuda. En UDIS, con plazo de 15 años más 3 adicionales y a una tasa de 7.5% real.⁴⁰⁸

A partir de 1995, el desarrollo del apoyo financiero del Estado reveló que más allá de ser coyuntural, fue una necesidad. En primer lugar, como base para impulsar una fase de expansión de la rama, que se depositó de forma fundamental en el mejoramiento de la eficiencia en fábrica y en la expansión del área sembrada. En segundo, por el interés de recuperar la autosuficiencia en el producto, y generar excedentes para la exportación a los Estados Unidos. En tercero, fue reflejo de la capacidad de presión y negociación de los empresarios. Esta, se sustentó, como lo ha sido desde siempre, en la expectativa de los efectos positivos del buen desempeño sobre la rama; pero también en el hecho de que los efectos negativos, que podrían tener y que en esos momentos tenían ya, como los problemas financieros, se extendieran a otros grupos de la agroindustria, sobre todo, productores y trabajadores de fábrica. El gobierno no podía o no quería enfrentar estos problemas. Finalmente, porque la intervención del Estado había sido una constante en la historia de esta rama, y cuando menos, en la intervención desde los años setenta, la presencia estatal tuvo una doble función: sostener su perfil social, pero también hacer viable la transformación en la forma de reproducción del capital.

De los subsidios y apoyos destinados por el gobierno, como se puede concluir de la información y análisis de Víctor Castillo Girón y Alma Alicia Aguirre Jiménez, destaca la disposición del gobierno para capitalizar a FINASA, para apoyar las exportaciones a través de la SECOFI, y el almacenamiento de excedentes con recursos destinados por medio de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. En valores nominales, los subsidios se elevaron en los años 1995/97, descendieron a partir de 1998 pero se mantuvieron hasta el 2000, con un presupuesto de FINASA que se utilizó cada año hasta el 2014.

Como en otras ocasiones ya ha ocurrido, el otorgamiento de subsidios se hizo con poca transparencia. Según el estudio de los investigadores arriba citados, la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM), realizó un análisis sobre los subsidios otorgados en los años 1995/2000, concluyendo que algunos grupos azucareros no cumplieron con los requisitos para recibir esos apoyos, como eran estar exportando y pagando sus deudas. En sentido estricto, ningún grupo de los que recibieron los subsidios estaba al día en sus

⁴⁰⁸ *Ibíd.* pág. 30.

adeudos.⁴⁰⁹ Esta última disposición no fue acatada por los empresarios azucareros.⁴¹⁰ Con todo, el gobierno los entregó.

A pesar de los subsidios, la situación generó problemas frente a los productores y trabajadores de fábrica. Frente a los primeros los empresarios no cumplieron con el financiamiento al campo y se retrasaron en el pago de las liquidaciones. En el primer trimestre del 2000 Grupo Azucarero México suspendió el pago a cañeros en sus 5 ingenios.⁴¹¹ Con los obreros, se tuvo huelga en 1999 en 58 ingenios. El STIASRM demandaba el pago de utilidades, 112 millones por el apoyo para construcción de viviendas, para el servicio médico y para jubilaciones. En noviembre del 2000 se tuvo otra huelga para demandar 25% de incremento al salario, 94 millones para el fondo de jubilaciones y porque se pretendía aumentar la edad de retiro de 60 a 65 años.⁴¹² Si bien el financiamiento fue una forma de apoyar parte de los problemas, esa política se reveló en franca contradicción con el objetivo de no invertir más recursos en esta área, aparte de las irregularidades en su otorgamiento y del no cumplimiento de compromisos por los empresarios.

Fue evidente, que los años de 1994/2001 fueron problemáticos para la agroindustria. Una vez que el capital privado tenía la mayoría de los ingenios en sus manos, tenía la tarea de adaptarse a un nuevo entorno que, por un lado, parecía ampliarles el mercado hacia los Estados Unidos, pero por otro, les enfrentaba a resolver retos resultado de esa situación, y de políticas de apertura comercial que habían ya llegado al azúcar.

A pesar de los subsidios los empresarios se enfrentaron a dificultades de recuperación de la ganancia, pues el mercado interno se fue reduciendo con la entrada de la fructosa, y para vender azúcar en los EU a pesar del TLC. Es necesario tener presente que el deterioro relativo de la relación ganancia/valor del producto industrial, viene desde mediados de los años setenta. La reorganización de la rama por el Estado y empresarios no dio los resultados esperados por éstos, cuando menos hasta mediados de los noventa, esto es, que por la vía del mercado se obtuviera ganancia extraordinaria. Esta salida había sido un camino, en diversos

⁴⁰⁹ Castillo Girón, Víctor y Aguirre Jiménez, Alma Alicia. Op. Cit. Págs. 30 y 31.

⁴¹⁰ Ibíd. “Luis Soto y Guadalupe Cruz, de *Azúcar y Fructosa* (Julio, 2001), señalan que algunos especialistas afirman que tanto los funcionarios de la SECOFI como de la SHCP ‘concertacionaron’ algunos de los requisitos establecidos, conscientes de que estaban violando las normas, hecho que fue denunciado en su oportunidad”. Pág. 39, nota 22.

⁴¹¹ Ibíd. pág. 31

⁴¹² Ibíd. pág. 31.

momentos, para la capitalización, como ocurrió de mediados de los setenta a principios de los ochenta. Sin embargo, en términos de ingresos, en los términos anteriores, un año antes del TLC la posición del capital era la peor desde 1965, a pesar de toda una política de apoyo estatal para inclinar la relación económica a favor del capital industrial, frente a productores y trabajadores de fábrica.

El descenso en el valor de ventas de los productos elaborados, en la tasa de ganancia y en la ganancia en los años 1996/2000 fue factor determinante en la prolongación de una situación económica, calificada de difícil, y en los problemas frente a los grupos sociales anteriores. En el 2000 la ganancia estaba en su nivel más bajo desde 1960 (aspecto que analizaremos en el siguiente capítulo). Esto no quería decir que la situación financiera de los grupos azucareros fuera de pérdidas generalizadas. El capital *global* invertido en la industria azucarera obtuvo ganancia en estos años. Pero es posible que hubiera inversiones de capital cuyos ingresos estuvieran debajo de la ganancia media, o en su caso de pérdida. ¿Qué pudo llevarlos a esta situación? Aquí se requieren investigaciones de caso, pero en general es posible anotar que tuvo que ver con la estructura y desenvolvimiento de cada proceso productivo, así como de la organización a nivel de la rama y en cada empresa o grupo de empresas. Por ello, a los problemas generados en el mediano plazo, derivados de esta situación de mercado, se sumaron los del corto plazo: los intentos de ‘ordenar’ el mercado fracasaron por las dificultades de coordinación de los diversos grupos industriales, además de que algunos no cumplían los acuerdos con el gobierno.⁴¹³

La entrada de fructosa contribuyó en la tendencia de baja de los precios del azúcar, en sus presentaciones estándar y refinada, mayoreo y menudeo. En mayo de 2000 ante la propuesta de los empresarios de financiamiento directo, los funcionarios de la Secretaría de Hacienda respondieron que la problemática de la rama no era sólo de financiamiento, ni se resolvería otorgando más créditos a las fábricas, ni con la pignoración de excedentes. En esa versión, era necesario más orden en el mercado, y a ello contribuía la exportación de excedentes, a la que se resistían los empresarios azucareros. La falta de mercado obligó a algunos grupos a ofrecer el azúcar a precios de mayoreo, por debajo de a lo que se ‘debería’ estar vendiendo: 180 y 185 pesos por bulto LAB, en lugar de 235 pesos.⁴¹⁴

⁴¹³ Castillo Girón, Víctor y Aguirre Jiménez, Alma Alicia. Op. Cit. Pág. 31.

⁴¹⁴ *Ibíd*, págs, 31-34.

El hecho es que, ante la situación de una rama económica en donde el capital privado adquiriría responsabilidades y los riesgos de invertir en un contexto de apertura y de retiro de un gobierno interventor, el financiamiento público continuó siendo el recurso para disminuir los efectos negativos sobre la inversión del capital.

C. El gobierno y la nueva configuración de la propiedad en la fase industrial.

La ‘modernización’ de la agroindustria comenzó desde mediados de los sesenta, con las inversiones que el gobierno realizó en una industria que en buena parte era ineficiente y obsoleta. En los setenta y ochenta esta política se revistió de modernización, planeaciones centrales y acciones diversas. En 1984 en este tenor como justificación, se hicieron mejoras al ingenio Atencingo, en Puebla, y se desmantelaron en 1987 los ingenios Independencia y Libertad, en Veracruz, mismos con los que con lo que se probaba y preparaba la fase intensiva de la privatización.

Las licitaciones y ventas se implementaron entre 1988 y 1991, privilegiando al sector privado antes que al social que también adquirió ingenios,⁴¹⁵ pero este último a los pocos años vendió su participación a otros grupos. Para la compra-venta se ofrecieron paquetes de los tres niveles de desarrollo tecnológico en los que se clasificó a los ingenios: de muy buena productividad, de regular y baja. De manera que, aún los grupos que tenían buenos ingenios tuvieron que adquirir ingenios ‘malos’ o con problemas financieros. Al final se tenían 18 grupos de propietarios, pero quedaron 13 que compraron 54 ingenios, junto a 6 empresas independientes. En total, 60 fábricas al iniciar el TLC de 1994.

Era de esperar que, ante las expectativas puestas en un sector que, se decía, podía ser muy rentable y nuevamente con posibilidades de exportación a los Estados Unidos, concurrieran a las licitaciones los empresarios que tradicionalmente habían invertido en la agroindustria como las familias Sáenz y Machado, pero que también llegaran nuevos inversionistas. Especialistas del tema han concluido que los primeros fueron descalificados por su ‘falta de recursos financieros’ y favorecidos los vinculados a las transnacionales consumidoras de azúcar. En esos años concurrieron otros grupos de inversionistas como Beta San Miguel, Zucarmex (participación accionaria de Femsa y Bimbo), Sucrum y Xabre, y

⁴¹⁵ El Higo, Mahuixtlán, Santa Clara, Bellavista, en manos de la CNC, El Mante y Emiliano Zapata eran cooperativas, el ingenio Oacalco en Morelos fue adquirido por el STIASRM.

empresarios como Santos de Hoyos (ex dueño de Gamesa) que adquirió seis fábricas. La Unión Nacional de Productores de Caña/CNC y la Unión Nacional de Cañeros/CNPR adquirieron seis ingenios, pero los vendieron a los socios y a otros empresarios pues en su manejo se conjugó la insolvencia financiera y falta de experiencia ⁴¹⁶. La adquisición de Oacalco en Morelos por parte del STIASRM, terminó con problemas entre la dirigencia y los trabajadores y en el cierre, dados los problemas de operación y de administración que esa empresa demandaba.

En 2008 la producción de ocho grupos empresariales representaba del 60 al 65% de la producción de azúcar: Beta San Miguel, 5 ingenios; Grupo Azucarero México 4, Grupo La Margarita, con 3; Grupo Motzorongo, 2; Grupo Porres, 2; Grupo PIASA, 2; Grupo Sáenz, 3; Grupo Santos, 6; Grupo Zucarmex, 5.

Nueve ingenios propiedad de CAZE fueron administrados por el Fideicomiso de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero (FEESA)⁴¹⁷: Emiliano Zapata y Casasano, en Morelos; Potrero, San Miguelito, El Modelo, Providencia y San Cristóbal en Veracruz; Atencingo, en Puebla; Plan de San Luis, en SLP. Después de la expropiación en 2001, bajo procesos judiciales, se obligó al gobierno a devolver ingenios a sus originales propietarios, a excepción de los anteriores, importantes por rendimientos y ubicación. Este grupo perdería los juicios porque por ‘un proceso mal planteado’ la expropiación no fue impugnada. Esos ingenios se desincorporaron el 23 de julio del 2012 ⁴¹⁸ y se vendieron a nuevos grupos. (Cuadro 43. Anexo). Las razones por las que a CAZE se le expropió y se le pusieron dificultades para la devolución, no están claras para conocimiento público. Pero en los

⁴¹⁶ Mestries, F. Op. Cit. Pág. 45.

SHCP, *El proceso de enajenación de entidades paraestatales*, México, s.p.i.

⁴¹⁷ FEESA fue creada el 12 de octubre de 2001 como entidad de carácter privado, que su vez creó una cadena de organismos administradores también privados: PROASA (Promotora Azucarera, S.A.) el 25 de enero de 2002, y ésta creó a Fideicomisos Ingenios el 29 de agosto de 2003. PROASA y Fideicomisos Ingenio fueron los fideicomitentes y NAFIN fiduciaria. El 30 de septiembre de 2009 PROASA creó FAF (Fideicomiso Administrador y Financiero) para operar a Fideicomisos Ingenios. A partir del 14 de octubre de 2009 se firmaron contratos para otorgarles a estos últimos servicios profesionales en materia administrativa, financiera, contable, jurídica y fiscal. FEESA. *De la expropiación a la enajenación de los ingenios azucareros. Relato de una gestión pública* (FEESA). <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5278/17.pdf> p. 473-475. (consultado el 16 de septiembre de 2021)

⁴¹⁸ Auditoría Superior de la Federación. *Acuerdo por el que se desincorporan del régimen de dominio público de la Federación, diversos inmuebles que forman parte de nueve unidades industriales denominadas ingenios azucareros, ubicados en los estados de Morelos, Puebla, San Luis Potosí y Veracruz, y se autoriza su enajenación a través del Servicio de Administración y Enajenación de Bienes*. México, DOF, 23/07/2012

hechos, la expropiación cuestionó la forma en la que el accionista mayoritario de CAZE, Enrique Molina Sobrino, y principal distribuidor de Pesi Cola, se hizo en propiedad de ingenios de muy buenos rendimientos y ubicación, cuestionó el apoyo financiero del gobierno a este grupo y, mostró el interés de otros grupos en esas unidades.

Cerca del 90% de estas empresas están afiliadas a la CNIAA (Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica) que, por el número de ingenios y producción, tradicionalmente ha tenido importancia en la dirección de las políticas nacionales.

Cuadro 15			
Grupos Azucareros. Producción de Azúcar. (Miles tons). 2016			
		Producción por grupo	% del total nacional.
ASR Group	San Nicolás	106,198	1.74
Beta San Miguel	Central Casasano Constancia Emiliano Zapata El Potrero La Providencia San Rafael de Pucté San Miguel del Naranjo San Francisco Ameca Quesería Santa Rosalía de la Chontalpa Corporativo Azucarero Emiliano Zapata	1,359,601	22.23
García González	Calipam El Carmen	19,891	0.33
Grupo Azucarero México	El Dorado Tala Lázaro Cárdenas Benito Juárez	422,456	6.91
Grupo Azucarero del Trópico	La Gloria La Joya	240,276	3.93
Jiménez Sáinz	Azsuremex Tenosique	11,220.3	0.18
La Margarita	Central Progreso José Ma. Morelos Pablo Machado Llosas	302,872.6	4.95
Menchaca	El Molino	134,637.05	2.2
Motzorongo	Central Motzorongo El Refugio	199,950.06	3.27
Pantaleón	Pánuco	181,127.2	2.96
Perno	San José de Abajo	54,931.95	0.90
Piasa (Promotora Industrial Azucarera)	Adolfo López Mateos Plan de San Luis Tres Valles	609,629.55	9.97

Cuadro 15. Continuación.			
Grupos Azucareros. Producción de Azúcar. Tons. 2016			
Porres	El Modelo Hixtla San Pedro Santa Clara	422,079.85	6.90
Puga	Puga	198,511.45	3.25
Sáenz	Aarón Sáenz Garza El Mante Tamazula	301,737.5	4.93
Santos	Alianza Popular Bellavista Cuatotolapan Pedernales Plan de Ayala	477,508.1	7.81
Zucarmex	Atencingo El Higo Mahuixtlán Melchor Ocampo Pujiltic (Cía. Santa Fe) San Cristóbal	1,074,320.93	17.56
Total Nacional		6,116,949	100
Fuente: Zafranet, en base a Conadesuca con información de los ingenios. Julio 2016. El 1/oct de 2020 Conadesuca informó que <i>Fundación Pantaleón México</i> adquirió el ingenio El Mante.			

La participación de nuevos grupos empresariales en la fabricación de azúcar cambió la participación del capital en la rama, lo que creó nuevos retos para el gobierno que, a partir de esos años, tendría que acordar con fracciones de clase que podían tener diferentes intereses y propuestas. Para varios de estos nuevos grupos, sus intereses no estaban sólo en la primera fase de transformación de la caña, ni en la prometida diversificación, sino también en la segunda, que utiliza el azúcar como materia prima en donde se genera mayor valor agregado.

El proceso y la transparencia de la privatización, de fines de los ochenta y la de los años recientes, siempre estuvo bajo sospecha de la opinión pública. De principio, porque la información que se daba era confusa: en las razones de la venta de empresas públicas rentables, sobre la negociación, las cantidades y los beneficios económicos y sociales para productores, asalariados de fábrica, de campo y empleados. Con el paso de los años, se ha visto que aún con capital privado en la rama, el Estado ha cumplido con su tarea de regulación y ha otorgado protección y apoyo al capital, aún cuando ha recibido presión y acciones de especulación en el mercado por parte de algunos grupos.

1. Privatización y la racionalidad estratégica empresarial: menos inversión y más ganancia.

La regularidad del viejo modelo de intervención, en términos de sus mecanismos de apoyo a la producción, de control de la distribución y de financiamiento, se transformó en una situación inestable, pero donde la intervención gubernamental continuó administrando ingenios, resolviendo los problemas que coyunturalmente se presentaron y con financiamiento.

La privatización fue justificada por una nueva dirección de la política económica desde 1982, que entendía de diferente forma la función del Estado en la economía y para la rama, y pretendía eliminar la carga financiera de la agroindustria para el erario público. No fueron suficientes para conservar, cuando menos, los ingenios rentables, los buenos resultados de los años 1981/87, pues desde la política económica se exigió que el gobierno se retirara de sectores considerados ahora 'no estratégicos'.

Con las políticas implementadas desde mediados de los setenta, gobierno y empresarios crearon condiciones para que la agroindustria cambiara en cuanto a resultados: garantías para la inversión y mayor valor agregado. Gobierno y empresarios asumieron el compromiso de mejorar las condiciones productivas: el gobierno en cuanto a infraestructura y, en general, apoyo a las inversiones.

Desde una expectativa al interior del gobierno, se esperaba que una vez concluida la venta se iniciara una nueva etapa en donde ya no se invirtiera más del erario público, que se abasteciera al mercado interno y que se exportara a los Estados Unidos, que se modernizara la planta productiva y se iniciaran proyectos de desarrollo en la zona de influencia de los ingenios.

Sin embargo, las expectativas de modernización eran diferentes entre el sector gubernamental y el empresarial. Una investigación de campo en esos años constató lo que, en esta investigación, desde otras fuentes, hemos demostrado: la limitada y decreciente inversión de capital. Con la información recabada en la zafra 1992/93 de 16 ingenios y en cinco estados de la República, se mostraba que solamente en dos ingenios se realizaron proyectos mayores de inversión, en Tamazula en Jalisco, para aumentar la capacidad de molienda y en Adolfo López Mateos en Tuxtepec, Oaxaca, para instalar una refinería. En otros tres ingenios se reportaron obras menores para resolver problemas de eficiencia en

fábrica y, en el resto las inversiones fueron de sobrevivencia. Los resultados de ese sondeo llevaron a concluir que los ejes de la modernización no era la inversión productiva ni siquiera en el caso de los nuevos grupos corporativos.⁴¹⁹

Pero si lo anterior pudiera objetarse por el poco tiempo de privatizado el sector, a pesar de que la venta se hizo en condiciones favorables y que los empresarios tuvieron mejores condiciones para recuperar su inversión,⁴²⁰ para fines de los noventa se tenía una situación parecida: en sólo el 39% de los ingenios, del total en el país, se habían hecho mejoras *en algunas áreas*,⁴²¹ y los proyectos de desarrollo económico y social eran inexistentes.

Pronto quedaría claro que las políticas salariales y de empleo de la rama, también cambiarían. Entre 1988 y 1993 se redujeron las contrataciones: disminuyeron el Personal Ocupado Promedio y las Remuneraciones Totales, en términos absolutos y relativos. Destacó, el impacto negativo en Salarios y Utilidades, como producto de la política empresarial cobijada por la política salarial de limitación de salarios, firmada en el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) de 1989 a 1992. En sólo 5 años la industria azucarera tuvo el mayor despido de trabajadores y baja de salarios desde mediados de los años sesenta.

Además, continuó la reorganización laboral, iniciada años antes, para incrementar la productividad de los trabajadores. Y esto se logró, pues aumentó por Persona, el manejo de Activos Fijos, Maquinaria y Equipo y el Valor agregado.

La decidida política de invertir menos en Variable, -que en la óptica empresarial es un medio para aumentar la Ganancia-, tuvo como resultado inmediato que el Valor agregado Censal promedio de los años 1988/93 se incrementara respecto de 1970. Aunque, como antes analizamos, la Tasa de ganancia cayera en 1993 a 12.7%. Es importante señalar que el Valor

⁴¹⁹ Zermeño López, Felipe. “Una modernización trunca. La agroindustria cañera en México”. En: Alejandro Encinas, et. al. *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*. México, ed. Espasa Calpe, 1995, 647 p. (págs. 293-318. Esta nota hace referencia a las páginas 316 y 317).

⁴²⁰ Como lo muestra el hecho de que a partir de 1988 podían abastecerse directamente, al eliminarse el impuesto de 50% sobre el precio de compra con el que se gravaba el abastecimiento directo, o la venta de azúcar a un tercero que no fuera el organismo comercializador del Estado. Además, las nuevas condiciones establecían que los nuevos propietarios sólo estaban obligados a vender el 10% de su producción al consumo doméstico. Esto es, la mayor parte podía tener como destino el propio uso industrial de los propietarios integrados en otros procesos productivos.

⁴²¹ Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica. *Resumen de producción de zafra 1959-60/ 1999-2000*. México, CNIAA, 2001.

agregado representó menos en proporción al Valor de los Productos Elaborados, y dentro de éste, el incremento del Valor de los Insumos, y en lo particular el rubro Materias Primas, Material para la Construcción y otros Insumos (donde se incluye el precio de la caña), se mantuvo en ascenso desde 1975. Sin embargo, por la agregación de estos datos censales, no podemos concluir tampoco que la caña estuvo mejor pagada. Al contrario, si esto lo evaluamos por la participación del valor de la caña en el Valor de la Producción Industrial, se concluye de forma clara que los términos del intercambio favorecieron a la industria en el periodo 1965/2000. (Cuadro 30).

La limitada inversión en Formación de Capital, -como ya se había puesto en evidencia en los análisis mencionados arriba-, se constata, con los Censos Industriales, pues en 1993 representó sólo 8% del Valor agregado, esto es, sólo una quinta parte de lo invertido en 1980, con todo y que en aquel año el Valor agregado fue 11% mayor. Sin embargo, la magnitud de inversión se revela peor, al constatar una Depreciación muy superior a lo invertido, por lo que el resultado fue, más bien, que en sentido estricto no hubo inversión de capital. (Cuadro 10).

Efectivamente, el desinterés por renovar la planta productiva fue claro, y más bien se buscó mejorar la ganancia en base a mayor productividad de la fuerza de trabajo agrícola y fabril, a la menor inversión en salarios, por medio de un precio de la caña favorable al capital industrial, con un mercado interno protegido y, en general, en base a las políticas macroeconómicas y las establecidas para la rama.

Esta información revela que, la demanda de empresarios de apoyos y financiamiento público, no se debían necesariamente a compromisos de inversión para renovar o mejorar sus activos productivos. Sino a que la ganancia se vio afectada por la reducción del mercado interno, y a las dificultades para ampliarlo en el exterior.

2. La compra-venta de activos: la corrupción estatal y privada.

Las condiciones de compra-venta mostraron no sólo una política favorable al capital sino poco transparente. De principio, porque hubo empresarios que parte de los préstamos

los utilizaron no para modernizar, sino para invertir en otras áreas; otros, simulaban exportaciones para recibir subsidios.⁴²²

Las expectativas de modernización, productividad y buenos negocios en el corto plazo, no se cumplieron. El endeudamiento de los empresarios se conjugó con desorganización y saturación del mercado interno, por el retiro de los controles de la distribución interna, por la importación de fructosa y por el azúcar que entraba como ‘contrabando documentado’ (con subfacturación y amparos para evitar los aranceles) de Guatemala, Belice, Colombia y Brasil.⁴²³

La caída de los precios profundizó las ‘dificultades financieras’ que empeoraron con la crisis económica nacional de 1994/1995. Las deudas de los empresarios, en UDIS indexadas a la inflación, incrementaron sus carteras vencidas.⁴²⁴ La conclusión de estas dificultades era que a pesar de los préstamos, en el 2001 había 21 ingenios en quiebra técnica.⁴²⁵ Esta intervención del gobierno, fue resultado de la presión empresarial y de las posibilidades institucionales para hacerlo, establecida en la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) de 1993, y derivada de la evaluación que hiciera la Comisión Federal de

⁴²² “Se supo que Caze desvió recursos hacia refresqueras y hoteles, y simuló exportaciones para cobrar subsidios por 300 millones de pesos. En Auditorías de 1997, 1998 y 1999 no se encontraron documentos que respaldaran las 300 mil toneladas de azúcar que CAZE había “exportado”. Los documentos “aparecieron” un mes después, pero las empresas Transportación Ferroviaria Mexicana y Ferrocarril del Sureste, negaron haber transportado esa azúcar, y la administración del puerto de Veracruz afirmó no tener esa capacidad para manejar esas toneladas. Meses después de que fue denunciado el caso – por declaración de Alberto Santos de Hoyos, expresidente de la CNIA- fueron citados cinco industriales del azúcar ante el secretario de Hacienda José Ángel Gurría, el de Agricultura Romárico Arroyo, el del Trabajo Mariano Palacios Alcocer y el de Comercio Herminio Blanco, y se les informó que todo estaba resuelto”. Espinosa G., Op. Cit. Pág. 229

⁴²³ Castillo Girón, Víctor y Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005, pág. 37.

⁴²⁴ Otero y Singelmann, hablan de pérdidas, que a partir de 1989 pasaron de 305 millones en 1990 a 984 millones en 1992. Op. Cit. Pág. 190.

⁴²⁵ Con datos de Espinosa, Gisela, en 1991, antes de concluir la venta de todas las fábricas, la deuda era de 1,400 millones de pesos (8,840 millones de 1980, esto es el 31% aproximadamente de los Activos Fijos de ese año), en 1993 el gobierno les dio créditos adicionales para cubrirla a cambio de azúcar pignorada, y la reestructuró durante todos esos años, convirtiendo créditos de adquisición en créditos de operación. En los años 1998-2000, nuevamente se otorgaron créditos por 4,500 millones de pesos; al grupo Escorpión en el 2000 tenía una deuda de 8,000 millones de pesos que se le reestructuró en 1999 a 10 años, lo mismo que 2,000 millones con la banca privada.

Los datos a valor de 1980 son cálculos míos. Como bien lo reconoce esta investigadora: “En lugar de idear un plan económica y socialmente aceptable, el Estado reestructuró adeudos incobrables, ofreció créditos pignorativos y aceptó incumplimientos y morosidades sin preocuparse realmente por la recuperación, ya no digamos del dinero, sino de un ramo social, económica y políticamente importante”. En: “La agroindustria cañero azucarera, entre la inmediatez y la estrategia”. http://www.cedrssa.gob.mx/post_n-revista_rumbo_rural-n- - an-o_1 - no_1 - enero-abril_2005.htm (pág. 61). Consultado en 2012.

Competencia (CFC), de las ‘condiciones financieras difíciles’ de las empresas, como efecto negativo de la competencia.⁴²⁶

En el año 2001, antes de la expropiación, se estaba en presencia de un mercado saturado, precios del azúcar a la baja, 21 ingenios en quiebra técnica, la mitad con “alto endeudamiento”, los pasivos de la industria eran mayores a sus activos, y sólo 12 de 59 ingenios gozaban de buena salud financiera.⁴²⁷ Otra fuente calculó la deuda total de empresarios en 25,182 millones de pesos, (según nuestros cálculos 34,930 millones de 1980, esto es, 10% arriba del Valor de los Productos Elaborados de ese año, y mayor al Capital Fijo cuyo valor fue 34,105 millones de pesos aproximadamente), ahí incluida la de 19,000 mil millones de los empresarios a quienes les expropiaron ingenios en ese año.⁴²⁸ (Cuadro 12).

Pero aún más, la negociación que se hizo del TLC no contribuyó a liberar la presión que los excedentes ejercían. Si se esperaba exportarlos, no sólo no se logró, sino que los acuerdos permitieron la entrada de fructosa y la eliminación del arancel de la importación de maíz para producir la fructosa en México. En cuanto a los excedentes, que se decía presionaban los precios a la baja, y que se fueron acumulando entre 1996 y 2000, según otro estudio, hubo sospechas de manipulación de cifras por parte de los industriales, de forma especial en 1998, cuando se dijo había 1.1 millones de toneladas más allá del consumo, y en 2001, 698 mil tons. Cuando el gobierno administró la rama, la relación producción-consumo fue siempre deficitaria, y cuando se privatizó siempre fue a la inversa.⁴²⁹

En estos años también se diseñó un nuevo marco regulatorio con los Decretos de 1991, 1993, 1997 y 2005, y en donde en parte el sentido de los lineamientos fue, por un lado,

⁴²⁶ Banco Interamericano de Desarrollo, OCDE. *Políticas y ley de competencia económica en México. Examen inter pares*. <http://www.oecd.org/mexico/31430897.pdf> (consultado el 10 de abril de 2015) (pág. 35).

⁴²⁷ CNIAA, Op. Cit., Desde 1997-98 las deudas de los industriales eran de 1,600 millones de pesos, y se sabía que sus pasivos eran mayores que sus activos. Esto, a pesar de que desde 1995 se reestructuraron sus deudas en UDIS, sin embargo, para 1997 sus pasivos habían crecido 58%, esto es, a 17,400 millones: 74% con Finasa y 26% con la banca privada. En el 2001 las deudas eran de 2,500 millones de dólares. Hernández Elvia: “Ruptura en la agroindustria azucarera”. *Inédito*, 1998. Citado por Espinosa, Gisela. En: “La agroindustria cañero azucarera, entre la inmediatez y la estrategia”. http://www.cedrssa.gob.mx/post_n-revista_rumbo_rural-n--an-o-1-no-1-enero-abril-2005.html (pág. 65) Otra fuente señala que por grupos, los ingenios expropiados y su deuda estaban distribuidos así: 9 ingenios eran del Grupo Azucarero Escorpión (CAZE) con una deuda de \$878 millones de dólares; 6 ingenios del grupo Santos con una deuda de 200 millones de dólares; 6 del Grupo Azucarero México con deuda de 30 millones de dólares y 4 ingenios del grupo Machado con una deuda de 22 millones de dólares. USDA, *Sugar and Sweeteners*, May 30, 2006. Pág. 33-34

⁴²⁸ Cardoso, V. La Jornada 4 de septiembre de 2001.

⁴²⁹ Castillo Girón, Víctor y Aguirre Jiménez, Alma Alicia, Op. Cit, 2005, pág. 35-36.

mayor compromiso del capital industrial y las organizaciones de los productores en el funcionamiento y planeación de la rama, por otro, mantener la coordinación estatal.

A estos años, la privatización, liberalización y el retiro estatal, habían sido relativos, y habían estado lejos de constituir un entorno que permitiera cumplir las expectativas de los empresarios. Más bien, dados los problemas, el Estado se convirtió en garante obligado de las inversiones privadas en la agroindustria.

D. La modernización inducida: mercado, riesgo, incertidumbre. La legislación de los años noventa.

En el Decreto del 2 de enero de 1980 fue posible encontrar continuidades en lo planteado en el Decreto de 1975, pero también cambios de orientación que fue reforzada en la legislación a partir de 1991. En 1980 se desvinculó del precio de la caña del precio de los cultivos básicos, para hacerlo depender nuevamente del precio del azúcar y del rendimiento del ingenio (Artículo Décimo Primero), y este es el cambio principal, que simplemente formalizó la forma de pago que en los hechos continuaron realizando los ingenios, pese a lo que se había dispuesto en 1975. También, permaneció la resolución del ingreso único y total por la materia prima entregada. (Artículo Décimo Cuarto).

Estas disposiciones eliminaron la responsabilidad del gobierno de mantener un precio de ‘garantía’ para la caña, y lo hizo depender del productor de caña y del rendimiento de la fábrica, esto es, hacía depender el pago total de la caña a su calidad y a la eficiencia fabril. Con el artículo citado se confirmó, además, para los productores, las pérdidas de conquistas económico-sociales que ya se habían formalizado desde mediados de los setenta.

1. Menos coordinación institucional a los agentes privados.

La legislación a partir de 1991 confirmaría el restablecimiento de los vínculos de dependencia y subordinación, de los ingresos de la producción de caña respecto del precio del azúcar y de la eficiencia de la fábrica.

La reorganización recuperó procedimientos y esquemas ya utilizados, en tanto imprescindibles para el funcionamiento global. Como la coordinación entre los organismos de la rama, la representación de los diversos grupos en algunas de esas instancias, los procedimientos de toma de decisiones, la decisión final de un representante institucional si no hubiese acuerdos.

Para la coordinación de las distintas áreas y para cumplir con las disposiciones del Decreto se creó el Comité de la Agroindustria Azucarera, integrado por dos representantes de dos Secretarías (Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial); dos representantes de la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcoholera (CNIAA); uno de la Unión Nacional de Productores de la Caña de Azúcar, afiliada a la CNC (UNPCA-CNC); un representante de la Unión Nacional de Cañeros de la Confederación Nacional de Propietarios Rurales (UNC-CNPR). La Secretaría de Agricultura a partir de ese momento tendría voto de calidad en las decisiones finales.⁴³⁰ El Comité fue importante pues le restó influencia a Azúcar, S.A., que había centralizado la conducción pero que aún estaría en operaciones hasta 1993.

Este nuevo organismo permitió una mayor influencia institucional a los empresarios y a las organizaciones de productores de caña que, junto a los representantes gubernamentales, estarían ahora ante un medio relativamente más abierto para las propuestas y debate de las políticas. Sin ser el Comité el espacio de decisión final ni garantía de neutralidad, se creó mayor horizontalidad en las relaciones entre los agentes económicos para proponer alternativas.

Sin embargo, ese esquema administrativo nació con sesgos: centralizó decisiones en la Secretaría de Agricultura, se excluyó a las organizaciones de productores no reconocidas formalmente, y, el organismo de resolución de controversias, la Junta de Conciliación y Arbitraje de Controversias Azucareras, no tenía autonomía administrativa, ni financiera, para actuar con imparcialidad, pues en esos dos aspectos dependía de la SARH.

La compra-venta de la caña se estableció como se venía haciendo, bajo un contrato que establecía condiciones de siembra, cultivo, cosecha, entrega y recepción, uniforme para todos los estados productores de caña, con cada productor individual, por grupos o por frente de corte. Cada ingenio organizaría las actividades en el Comité de Producción Cañera (en donde participaban un representante del ingenio, y el presidente o secretario general de las organizaciones de productores), en donde se particularizarían las relaciones entre los ingenios y sus abastecedores de materia prima, pudiendo recurrir a la Junta de Conciliación y Arbitraje de Controversias Azucareras. Entre sus funciones estaría lo relacionado con las normas de

⁴³⁰ D.O.F. 31/mayo/1991, *Decreto por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar, y en consecuencia, dichas actividades quedarán sujetas a las disposiciones del presente Decreto*. Pág. 19

entrega de caña, la evaluación de sus impurezas, la del corte, la molienda, la evaluación de la calidad de la caña (sacarosa en caña, azúcar *recuperable*).

La organización y los procedimientos para operar a la rama poco cambiaron, lo que le daría otra característica serían las modalidades para el pago de la materia prima.

En cuanto al crédito, los ingenios habían desempeñado una función de mediación ante las instituciones. Pero ahora se concedía a las organizaciones de productores, UNPCA-CNC y UNC-CNPR, la posibilidad de obtenerlo y otorgarlo a sus agremiados.⁴³¹ Este crédito podía ser obtenido de cualquier institución financiera y no sólo de la Financiera Nacional Azucarera.

El énfasis en la concertación entre los diversos agentes económicos, era parte de lo que se buscaba. Primero, porque la demanda de reglas claras había sido un reclamo del sector empresarial, que argumentaba que la intervención estatal había afectado sus intereses, y que sólo se sobrevivía ante los rígidos esquemas de regulación. Segundo, porque se quería fortalecer las asociaciones y coinversiones entre cañeros e industriales, si bien, contempladas en otras legislaciones, la ruta se fortaleció con las reformas al artículo 27 y a la ley agraria en 1992.⁴³² Los objetivos: la asociación entre el capital privado y los propietarios de tierra, economías de escala y mayor inversión privada en el campo.

Parte de las funciones de este Comité era crear consensos hacia políticas que otorgaran certidumbre, y hacia relaciones económicas menos determinadas por decisiones extraeconómicas. Y no demoró mucho: el precio de referencia para el azúcar con el que se pagaría la caña a partir de 1998, a través de un complicado cálculo, se vinculó a los precios de los mercados nacionales e internacionales.⁴³³

Pero, además, estos Decretos y Acuerdos mostraron el escaso compromiso estatal en relación al crédito para los productores. La responsabilidad para conseguirlo y transferirlo fue desplazada a estos mismos, a las organizaciones gremiales y a la administración del ingenio.

⁴³¹ *Ibíd.* Artículo Sexto.

⁴³² Ver en esta tesis el Cap. IX, D.

⁴³³ D.O.F. *Acuerdo que establece las reglas para la determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar.* 26/marzo/1997. D.O.F. *Acuerdo que reforma al diverso que establece las reglas para determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar.* 31/marzo/1998.

2. El nuevo marco de reproducción del capital: de la eliminación de las garantías económicas y sociales, a nuevas formas de extracción de excedente bajo la subsunción indirecta real.

Las críticas gubernamentales y de los empresarios a los decretos cañeros de los setenta, se centraron en considerar que respondieron a una situación de incertidumbre y conflicto en el campo cañero. Se consideró que la legislación había creado un marco poco propicio para elevar la productividad de la rama, pero la crítica la focalizaron en la producción de caña y los productores. Se argumentó que el pago que garantizaba un rendimiento mínimo del ingenio, y que el pago por el rendimiento promedio de sacarosa de zona, había creado a un grupo ineficiente: se calculó que con el 15% de la caña entregada no podía la fábrica obtener el rendimiento garantizado. Las cuotas de seguridad social para el cañero que pagaban los empresarios, también fueron cuestionadas: que eran excesivas - por el trabajo de los cañeros como por la cantidad de tierra sembrada-, y que tenían que ser compartidas por toda la economía⁴³⁴. Estas reformas se incluyeron en la modificación a la ley de IMSS de 1997 en el sexenio de Ernesto Zedillo.

En los intentos de dar salida a la crisis económica nacional también se explica lo que ocurrió en la rama. Parte de estos cambios se establecieron el 18 de junio de 1989, al firmarse el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). En la legislación del azúcar se formalizó y reglamentó a partir de 1991, aunque, ya había sido pactado entre gobierno y los sectores cañero, obrero e industrial el 16 de noviembre de aquel año, en el Convenio de Reestructuración del Sector Azucarero.

El PECE incluyó la abrogación de la Ley del Impuesto sobre Adquisición de Azúcar, Cacao y otros Bienes, de diciembre de 1989, que eliminó el impuesto a la venta de azúcar entre particulares; disposición que, de todos modos inconformó al sector industrial consumidor, que cargaría con el costo del flete que antes absorbía Azúcar, S.A; se eliminaron los precios diferenciales (al consumidor y al consumidor industrial), se autorizaron sobrepagos en las zonas más alejadas, el gobierno transfirió el costo de operación del IMPA (Instituto Mexicano para la Producción de Azúcar) a industriales y cañeros; se acordó también que cañeros e industriales aportaran partes iguales de recursos para construcción de infraestructura o su rehabilitación, para investigación, asistencia técnica y experimentación.

⁴³⁴ Martínez y Farber, Op. Cit. Págs. 165-168.

Como algo central, se estableció eliminar el rendimiento de garantía para la caña (8.3% por cada 100 kg de caña molida, reafirmado en el Decreto de 1980), en los siguientes tres años después de firmado ese Pacto, pagándose ahora por *calidad*, y determinar las características que tenía que cumplir un productor para ser considerado cañero, que principalmente se referirían al tamaño del predio sembrado.

En el aspecto comercial se acordó liquidar Azúcar, S.A., y liberar la importación de azúcar, lo que generó reacciones diferentes en los empresarios, pues mientras unos se pronunciaron en contra, otros buscaron el control de la comercialización en ciertas zonas. Al final, el gobierno se inclinó por mantener un margen de protección al establecer un arancel variable.

Por su parte, los empresarios se comprometieron a elevar la producción a una tasa de 3.7% anual, mayor eficiencia, mitigar el despido de trabajadores, alternativas de empleo y un sistema de información sobre el destino y uso del azúcar.⁴³⁵

Ya en el Decreto presidencial de 1991, se operacionalizó uno de los cambios relevantes: el que modificó el pago de la caña que tenía 12 años vigente⁴³⁶. Se estableció que el precio de la caña “deberá referirse al azúcar *recuperable* base estándar, a razón de 54 por ciento del precio de mayoreo de un kilogramo de azúcar base estándar, libre a bordo ingenio...”.⁴³⁷ De esta manera, el ingreso que recibiría el productor agrícola dejaba de estar ‘garantizado’: dependería no sólo del volumen de caña entregado sino también de la calidad⁴³⁸, y, evidentemente, de la eficiencia de extracción del ingenio. Esto es, el ingreso dependería del volumen neto de caña entregada, multiplicado por el rendimiento promedio ponderado del azúcar recuperable (KARBE) obtenido por el ingenio, a razón de un 54% kg base estándar, libre a bordo ingenio.⁴³⁹ El precio de referencia del azúcar sería el vigente el día primero del mes en que se entregara la caña, y el pago estaría dividido en una preliquidación del 85% de la caña neta recibida con base en el rendimiento real de fábrica, o

⁴³⁵ *Ibíd.* Págs.167-170.

⁴³⁶ En el Decreto del 2 de enero de 1980 se estableció el precio del azúcar, y la garantía de los ingenios a los productores de caña de un rendimiento mínimo de 83 kg, de azúcar base estándar por cada tonelada de caña procesada.

⁴³⁷ D.O.F. 31/mayo/1991.

⁴³⁸ La calidad de la caña está determinada por el porcentaje de sacarosa, fibra y pureza del jugo.

⁴³⁹ D.O.F. 31/mayo/1991. Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005, *La agenda del azúcar mexicano: 1990-2003. Origen y causas de la crisis financiera*. Carta Económica Regional, año 17, núm 92, abril-junio, cucea, U de G, pág. 27.

el porcentaje de azúcar recuperable promedio de las últimas zafas anteriores, al término del corte por contrato. Y una liquidación final por la diferencia, a pagarse en un plazo máximo de treinta días después de terminada la zafra.

Pero también, el precio de la caña quedó relacionado con referentes fuera del proceso de producción de caña y del azúcar, al acordar gobierno y grupos económicos de la rama, determinar el precio de este último producto también en función de la devaluación del peso y de la inflación en los Estados Unidos, para ‘evitar fluctuaciones que afectaran los ingresos de productores y consumidores’.

El Decreto de 1993 enfatizó que se buscaba establecer reglas claras bajo el marco de libertad y responsabilidad que –se decía- ahora ampliaban las reformas del artículo 27 constitucional y la ley agraria. La exposición de motivos de la iniciativa de estas reformas constitucionales, puso el acento en que el fin del reparto de tierras era dar certidumbre al campo como medio para la capitalización, la generación o transferencia de tecnología, revertir el minifundio, incentivar nuevas formas de asociación para promover mayor inversión y la libre circulación de la tierra.⁴⁴⁰ Las modificaciones a la legislación azucarera buscaron adecuarse a lo dispuesto enfatizando la libertad de asociación y contratación que se establecía en la nueva legislación agraria, además de favorecer una nueva relación entre ‘los factores de mercado que influyen en la actividad azucarera’.

En el pago de la caña a partir del Acuerdo de 1997,⁴⁴¹ la participación del productor cañero se estableció en 57% del precio promedio (de los meses de julio a septiembre) de mayoreo de un kg. de azúcar base estándar, para 1995 se pagaría a 55% y para 1996 en 56%. (Estos pagos se establecieron así, de forma retroactiva para estos años, y tomando en cuenta el precio del azúcar del mes de la liquidación como lo establecía el Decreto de 1991). A partir de la zafra 1997/98 dejaba de ser el precio de referencia el precio LAB (libre a bordo ingenio) y especificando que se trataba del precio que reflejara el comportamiento del *mercado*. La forma de calcularlo, con una forma complicada, se estableció en el Acuerdo de 1997 y en su

⁴⁴⁰ Carlos Salinas de Gortari. “Exposición de motivos de las Reformas al Artículo 27 Constitucional”. México, 7 de febrero de 1992. http://transparencia.senado.gob.mx/historico_respuestas/content/2006/92-Noviembre/F1168.pdf (Consultado febrero 2015)

⁴⁴¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Acuerdo que establece las reglas para la determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar*. D.O.F. 26/marzo/1997.

reforma en 1998.⁴⁴² El precio del azúcar estándar sería el promedio de octubre a septiembre del año inmediato anterior, ya no sólo de un mes ni de un trimestre.

Ambas medidas tenían repercusiones a favor de grupos diferentes: el precio de mercado en el que participaría el productor de caña, aparentemente lo beneficiaría, siempre y cuando los precios del azúcar fueran al alza en términos reales, pues, de principio, podría significar mayores ingresos. La modificación del porcentaje de participación se aceptó por parte de los empresarios, a cambio de eliminar la obligación de pagar al IMSS el 50% de las cuotas del productor de caña y de sus trabajadores eventuales.⁴⁴³ Esto es, el intercambio fue: la *expectativa de ingresos mayores* para los productores, por el *cambio inmediato en una Ley*, que ya no obligó a los empresarios a aportar una parte de la cuota al Instituto Mexicano del Seguro Social, misma que fue transferida al Gobierno Federal. Para el empresario azucarero, al dejar de ser referente el precio LAB, y relacionar el precio del azúcar al movimiento del mercado, también podía tener un efecto negativo. No estaba claro que el precio de mercado reflejara sólo el precio del mercado del azúcar; la fructosa estaba influyendo en la baja de ese precio, por lo que en los hechos se les ponía a competir con ese producto. Además, se establecía el referente de los precios del mercado internacional, que como sabemos, en última instancia está regulado por las potencias económicas en función de sus intereses.

Las modificaciones mostraban la confianza del gobierno en que se promovería mayor eficiencia en campo y en fábrica. Sólo que ahora, se sumó al cálculo del precio del azúcar, la relación con el mercado nacional: producción, consumo, precio interno y precio de las exportaciones esperadas en el año; con el mercado exterior, la participación en exportaciones a los países socios del TLCAN y al mercado mundial, y, por otro lado, con los precios del mercado norteamericano y del mercado mundial. Esto es, ahora la ponderación del precio de referencia se había diversificado, o en su caso, ahora se hacía explícita la forma de calcularlo. En el fondo, significaba que, el ingreso de la caña estaría vinculado a los riesgos que traería la comercialización del azúcar en el mercado interior y en el exterior, con lo que no se prefijaban los ingresos que percibirían los industriales ni los productores de caña. Para el

⁴⁴² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Acuerdo que reforma al diverso que establece las reglas para determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar*. D.O.F. 31/marzo/1998.

⁴⁴³ Unión Nacional de Cañeros-CNPR. "Normatividad de la Agroindustria Azucarera", México, s.p.i., 36 pág. (pág. 33). <http://www.caneros.org.mx/> Este cambio también tuvo la cobertura de las modificaciones a la Ley del IMSS en 1997 a nivel nacional, en donde se redujo la aportación de los empresarios a este organismo, diferencia que sería cubierta a partir de ese momento por el gobierno federal.

empresario azucarero se le abonaba a una situación de incertidumbre en la recuperación de la ganancia, para el productor de caña en su ingreso final.

Los acuerdos posteriores para determinar el precio se regirán por estos acuerdos, que recuperaron el desempeño positivo o negativo del mercado exterior, sobre todo del norteamericano. Lo que se esperaba era: a) que, efectivamente éste fuera la salida a los excedentes, -que se acumularon desde 1996 pues la producción superó en 1995 la demanda efectiva interna, lográndose la autosuficiencia-, y b) que se reflejara en ganancias.

Los cambios de estos años reafirmaron lo dispuesto desde el Decreto de 1980, al mantener la dependencia del precio de la caña, respecto del precio del azúcar y de los rendimientos fabriles, pero, además, el precio del azúcar se vinculó al precio internacional. Está claro que estos aspectos quedaban fuera del control de los productores y de su específico proceso productivo, pero continuarían determinando los ingresos de los cañeros. Está claro, que se profundizó la dependencia del ingreso del productor de caña de la eficiencia en fábrica y ahora, de espacios en el que no podrían tener ninguna injerencia: el mercado nacional y el internacional. Los resultados están a la vista: a partir de estos años el ingreso de los productores retrocedió o se estancó, lo mismo que su posición relativa en la apropiación del valor creado en la producción de caña y de azúcar.

E. La acción expropiatoria en 2001: inadecuación formal, adecuación política de sentido.

La acción expropiatoria de los ingenios en 2001 frenó la tendencia de retiro de la intervención gubernamental en la rama, y nuevamente amplió su intervención por medio de organismos, instituciones y secretarías. Esto es, a pesar de que desde inicios de los ochenta el objetivo era el retiro de áreas no estratégicas, el gobierno regresaba forzado por una situación socialmente conflictiva y para resolver los problemas causados por la aparente insolvencia empresarial, con lo que entraba en contradicción formal con los principios de su política económica liberal. En una lógica de libre mercado tenía que dejar quebrar a esos capitales, pero el costo social y político hubiera sido alto. Por lo que el objetivo fue otro, desde la argumentación gubernamental en los considerandos del decreto expropiatorio: armonizar la administración, la eficiencia y la rentabilidad; ‘una necesidad, dado que no habían caminado juntos con éxito en el pasado’. Se hizo explícito que la medida sería

temporal y su fin particular el saneamiento operativo, financiero y administrativo de las unidades industriales. La expropiación, en lo inmediato se justificó por el hecho de que varias fábricas se ‘habían declarado en quiebra’, y la intervención la amparaba la Ley General de Competencia Económica. Además, el gobierno siempre argumentó la protección al consumidor y los intereses de los productores de caña. La acción expropiatoria adquirió así un significado político dado el contexto económico y político conflictivo de la propia agroindustria, que se estaba potenciando por otras condiciones sociales y políticas externas a ella, pero que también influyeron.

Para cubrir los costos de la expropiación se creó un Fondo Especial con cargo al presupuesto de SAGARPA, que en ese momento propuso mil millones de pesos. Una vez aprobada la medida se constituyó una estructura administrativa, y esa Secretaría designó a los funcionarios que administrarían los bienes expropiados; también, se organizó una Comisión Directiva de Regulación y Seguimiento (Cedrys) para el manejo de los recursos, (integrada por el secretario de SAGARPA, el subsecretario de Fomento de Agronegocios, el Oficial Mayor, el Coordinador General de Enlace y Operación y un Secretario Técnico) y además Cedrys en cada ingenio expropiado.

Los cinco años que el gobierno administró la mayor parte de los ingenios azucareros expropiados, significaron una contradicción con la política para la transformación de la rama desde fines de los ochenta. Primero, porque la expropiación se justificó como de *interés público*, aunque no pasarían muchos años para que la agroindustria, en un cambio de discurso desde el Poder Ejecutivo, dejara de ser considerada de esa manera. En segundo lugar, porque requirió la administración directa del gobierno y recursos financieros, cuando uno de los objetivos de la venta de ingenios años atrás, obedeció a la intención de no invertir más recursos públicos. En tercer lugar, porque en los hechos, el gobierno heredó problemas y compromisos que la iniciativa privada no había resuelto, lo que cuestionó directamente el argumento de la superior eficiencia del capital privado en relación a la administración del gobierno y, finalmente, porque la causa de interés público para expropiar no estuvo suficientemente demostrada. Tres años después los empresarios comenzaron a ganar los juicios interpuestos ante una expropiación insuficientemente sustentada, -en un ambiente político-social contrario a estas medidas-, y el gobierno no tuvo más que restituir los bienes transfiriendo los costos financieros de ese proceso al erario federal. En los años 2004-2011

se devolvieron 14 ingenios a sus anteriores propietarios, y entre 2006 y 2011 se vendieron 11 por licitación.⁴⁴⁴ (Ver cuadro 44. Anexo)

Es de llamar la atención que el endeudamiento de los ingenios con Financiera Nacional Azucarera, S.N.C. (FINA), llevó a que la Secretaría de Hacienda considerara que los riesgos crediticios de ese organismo crecerían al cierre del ejercicio fiscal del 2000, por lo que esa institución registraría pérdidas y que lo que procedería sería su liquidación. Esto es, aparte de que esa acción significaba un medio para canalizar recursos públicos para resolver problemas privados, dada su situación financiera, ese organismo sería eliminado. Continuó así la política de desaparecer las instituciones relacionadas con la industria, e implícitamente reconocer la ambigüedad en el otorgamiento de créditos de ese organismo.

FINA, en su función de servicio de banca y crédito, fue resultado de acuerdos interinstitucionales con los cuales se quiso aminorar los efectos negativos sobre los empresarios, como consecuencia de la apertura comercial desde 1992 y de los problemas financieros de 1994/1995. Primero, en 1995 se reestructuraron y consolidaron pasivos de 46 ingenios bajo el Programa de Reestructuración Integral del Sector Azucarero; el 3 de junio de 1996 FINA y la SHCP firmaron un Contrato de Intercambio de Rendimientos, que reestructuró en UDI's los créditos de ingenios azucareros. Esto permitió que la Comisión Intersecretarial de Gasto y Financiamiento (CIGF) autorizara al Gobierno Federal el saneamiento financiero de FINA, por lo que en el periodo 1996/1999 el Gobierno transfirió a ésta la cantidad de 1,753 millones de pesos (valores nominales); sin embargo, al 31 de diciembre de 2000 el capital contable negativo de la Financiera fue de 8,447.4 millones. Finalmente se estableció la liquidación de FINA el 28 de noviembre del 2000 y la fiscalización del sector azucarero la inició la Auditoría Superior de la Federación, (ASF) que dio a conocer en las Cuentas Públicas del 2001 al 2005.

Al Fondo de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero (FEESA) se le transfirieron 2,368.3 millones de pesos, para la administración de los bienes expropiados por medio de Promotora Azucarera, S.A. (PROASA) y del Fideicomiso Comercializador (FICO). Es de resaltar que en 2002 cuando la ASF quiso analizar la operación de estos organismos, Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN) negó la información bajo el argumento de que esos organismos

⁴⁴⁴ FEESA. Op cit. p. 476.

eran organismos privados y que estaban sujetos al secreto fiduciario establecido en el artículo 117 de la Ley de Instituciones de Crédito. NAFIN posteriormente entregaría la información del 2002 y 2003 a fin de ‘transparentar’ el proceso.⁴⁴⁵

Dado el costo fiscal de la expropiación al 31 de diciembre de 2005, del orden de 15,591,056 millones, la ASF consideró que con esa medida coyuntural sólo se incurrió en el círculo vicioso de rescatar, sanear y privatizar a fin de privatizar las ganancias y socializar las pérdidas, y recomendó la venta de los ingenios a fin de ya no incurrir en costos fiscales adicionales.⁴⁴⁶ Tal conclusión y recomendación no dejan de llamar la atención, porque se hicieron durante la administración que tomó la decisión de expropiar, porque se cuestionaron las razones de ésta, -reflejo, posiblemente de las diferencias y disputas al interior del grupo gobernante, cuando menos en términos de las políticas tomadas para la agroindustria- y, porque finalmente dicho organismo se inclinaba por la venta de esos ingenios, varios con ubicación estratégica y muy buenos rendimientos agroindustriales.

F. Del Sistema-Producto a la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (LDSCA) de 2005.

1. El Sistema-Producto *versus* el interés público de la agroindustria.

Con la expedición de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable el 7 de diciembre del 2001 se reglamentó la fracción XX del artículo 27, estableciendo con ello el marco general para la planeación y organización del sector agrícola. La caña de azúcar sólo fue mencionada en el artículo 179 fracción II en donde se le caracterizó como ‘producto básico y estratégico’, y en el artículo 150 se instruía a formar un Comité Sistema-Producto para cada producto estratégico de los ahí mencionados.

A ese momento, y desde ese instrumento jurídico, quedó un vacío acerca de la importancia de la agroindustria azucarera en la política económica del Estado, de los términos en que se daría la relación gobierno-agroindustria y de cómo se coordinarían las diversas fases del proceso agroindustrial. Esto se resolvió parcialmente en abril de 2002 cuando se aprobó una iniciativa de la Cámara de Senadores que reformó la Ley de Desarrollo Rural Sustentable y que incluyó medidas que comprometieron al Ejecutivo a formular un Programa

⁴⁴⁵ Auditoría Superior de la Federación, Cámara de Diputados. *Informe sobre la Fiscalización del Sector Azucarero de 2000 a 2005*. México, Fondo de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero, 158 pp. (Pág. 10-12).

⁴⁴⁶ *Ibid*, pág. 158.

Especial Azucarero para el ordenamiento del mercado interno, el financiamiento y la modernización de los ingenios.

Pasarían tres años, en el 2005, para que desde el Poder Ejecutivo con otro Decreto para la caña de azúcar ⁴⁴⁷ se creara lo que se denominó una nueva forma de organización rural: el Sistema Producto. Bajo la guía de un Comité Nacional se buscaría la coordinación de las diversas instituciones y agentes participantes en la producción, distribución y comercialización, y que persiguiera mejoras en el abastecimiento de equipo técnico, insumos productivos, recursos financieros y de eficiencia general.

Los gremios cañeros presentaron su inconformidad ante este Decreto, porque en, su interpretación no se caracterizó a la agroindustria azucarera como, de *interés público*, aspecto que le había otorgado la relevancia jurídica que la convirtió en pieza importante del desarrollo nacional. También el malestar, lo causó la instrucción a la SAGARPA para crear el Comité Sistema-Producto para fortalecer la cadena del azúcar, lo que tampoco quedaba claro de qué se trataba.

Pasarían varios meses para este Comité iniciara funciones por la acción tardía de las instituciones y organismos a cargo de la iniciativa, y por la inconformidad de las organizaciones de productores de caña, por lo que consideraban una ambigüedad normativa y abandono del Estado. Las dirigencias cañeras concluían que, al dejar de considerar a esta actividad de interés público y sólo considerar al azúcar como un producto estratégico, quedaba en duda el compromiso y responsabilidad del Estado, los derechos adquiridos y el marco de protección social que habían defendido durante muchas décadas.

Desde los objetivos del gobierno, el Decreto se insertó en la lógica de lograr avances en la eficiencia y en la coordinación de todas las fases de la cadena del azúcar, pero deslindando más al Estado de esta esfera de responsabilidad. Justamente la ambigüedad en los objetivos, los medios para articular las fases agroindustriales, en la forma en que se pagaría a la caña y cómo se establecería el precio del azúcar, esto es, los puntos centrales que en mucho determinan el ingreso final de los productores, quedaban en la indefinición. Esta

⁴⁴⁷ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Decreto que abroga el diverso por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar, publicado el 31 de mayo de 1991, así como el Decreto que reforma el diverso por el que se declaran de interés público, la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar publicado el 27 de julio de 1993.* D.O.F. 14/enero/2005.

se confirmaba, pues el Decreto estableció: que “mientras el Comité de este producto organizaba y establecía los lineamientos, se seguiría operando bajo los procedimientos del Decreto Abrogado de 1991”. Se tenía una nueva disposición legal, pero se operaría con la anterior.

En el fondo de la disputa había algo central en juego: por un lado, la iniciativa de insertar la reproducción del capital en la agricultura cañera, bajo reglas de operación productiva y comercial, en donde la intervención de la regulación gubernamental fuera mínima; por otro, el reclamo de la continuidad de esa intervención, para asegurar condiciones mínimas de operabilidad y rentabilidad de la inversión del capital en la agricultura cañera.

2. Gremios cañeros y poder Legislativo contra el poder Ejecutivo. El Estado en la LDSCA, y la protección a la inversión de capital en la agricultura.

En el 2005 y como una respuesta al Decreto del Ejecutivo, se aprobó la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (LDSCA) como iniciativa del Poder Legislativo⁴⁴⁸. En particular, se expresaron ahí los intereses del gremio cañero: el afiliado a la Confederación Nacional Campesina del PRI, y el agrupado en la Confederación Nacional de Propietarios Rurales, y de los diputados del Partido de la Revolución Democrática, quienes mostraron su rechazo y desconfianza a la iniciativa presidencial.

En esta Ley se reconoció explícitamente que sus disposiciones eran de interés *público* y de carácter básico y estratégico, y se restituyó la importancia jurídica a la caña en los objetivos del desarrollo económico y de la acción del Estado, lo que se contraponía y nulificaba el sentido del Decreto anterior.

Para su operatividad, se estableció que sería atribución de la SAGARPA y del Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, la creación e instrumentación de políticas para la coordinación de las actividades productivas de campo y fábrica, de financiamiento, la regulación del mercado, el sistema de precios y la investigación, organizado todo lo anterior en un programa nacional. Esto es, la conducción del sector se dejó en manos de esa Secretaría y de ese organismo, con representación de todos los agentes

⁴⁴⁸ Congreso de la Unión, *Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar*. México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Secretaría General, Secretaría de Servicios Parlamentarios, Centro de Documentación, Información y Análisis, D.O.F. 22/agosto/2005. <http://www.snitt.org.mx/pdfs/LEYDECANADEAZUCARX.pdf> 43 págs., D.O.F. 22/agosto/2005. (consultado septiembre 2012).

que participaban en el proceso productivo de la caña y del azúcar. Por todas las atribuciones que se le dio al Comité Nacional, y por los objetivos que se propusieron para el desarrollo de la agroindustria, hasta ese momento, la posición del Comité se convirtió en central.

Desde el punto de vista del poder Legislativo, se decía que con esta Ley se cubría el vacío legal para la regulación de la rama, -que el gobierno, en cuanto a las fábricas, había manejado hasta fines de los ochenta, y con fuerte compromiso social hasta ese momento-, y que, si bien se fueron sumando normas y disposiciones, se carecía de un instrumento jurídico específico para su manejo global. Sin embargo, es necesario no perder de vista que, sobre todo después de 1975 y en lo particular después de 1988, la agroindustria se enmarcó en un tiempo de reposicionamiento del capital privado y retiro del capital del Estado. En este sentido, y al paralelo de ese cambio, estas clases en cuanto grupos de poder reclamaron espacios para una diferente representación en las instituciones, sobre todo los empresarios industriales. El Decreto del Ejecutivo del 2005 que creaba el sistema producto, puede entenderse en la lógica de un paso más, con las ambigüedades ya mencionadas, de este ciclo que hubiera incrementado el control económico del capital sobre la fase industrial. Pero, desde la perspectiva e interés de los productores cañeros, el Decreto del Ejecutivo significaba una menor representación e influencia en las decisiones de la agroindustria, y menos fuerza en la negociación de compra-venta de la caña frente a los empresarios. Su propuesta directa era que la economía de la caña de azúcar continuara concebida como estratégica en el proyecto económico del Estado, a fin de que desde este espacio se continuara regulando la relación comercial caña de azúcar/azúcar. Desde esta postura, en un nuevo perfil de la rama, y ante las problemáticas generadas, era una necesidad regularla técnica y económicamente, así como políticamente regular también la relación *inter* clases. Con la Ley se creó el marco legal y la instancia, el Comité, para un manejo coordinado y para que cada grupo asumiera sus responsabilidades económica y políticamente establecidas. Se trataba de dos proyectos que surgían del interés y racionalidad de dos clases situadas en espacios diferentes de la reproducción del capital.

Sin embargo, a diferencia del perfil de la legislación desde los años noventa, que descargaba responsabilidades y funciones en el capital industrial y en los productores, con la Ley cañera se trataba de que el Estado reasumiera tareas de apoyo y protección. Pero llegar a este punto fue resultado del conflicto entre dos proyectos para la rama, acerca de los

alcances y límites de la responsabilidad estatal. Pasaron más de quince años y muchos conflictos sociales para que el proyecto en donde el Estado adquiriría más peso se posicionara. Antes, lo que habíamos tenido desde 1975, fue una legislación que, en conjunto, le restó peso económico a la producción de caña y transfirió riqueza a la fase industrial. Los productores cañeros, sobre todo las organizaciones oficiales y sus dirigentes, estaban reaccionando bastante tarde, no a la acción del Ejecutivo, sino a un proceso iniciado por el capital y el gobierno cuando menos desde mediados de los años setenta.

A pesar de una relativa concentración de actividades a que se regresó en el manejo de la rama, la coordinación del Comité no fue una labor fácil por las resistencias de los distintos grupos, en tanto cada fase de la cadena del azúcar tenía distintos problemas y necesidades de diversa solución y coordinación, y porque cada uno presionaba para el logro de intereses particulares. También se dificultó porque, para que muchos de los objetivos de la Ley se cumplieran, -como el de elevar la productividad de campo y la eficiencia general de los ingenios-, se requería de inversiones y financiamiento de mediano y largo plazo, y un proyecto con miras a modificar radicalmente las condiciones de reproducción de la rama. No estuvieron claras, en este sentido, las responsabilidades del Estado, de la iniciativa privada y de los gremios cañeros.

Junto a muchas interrogantes más, se dudaba si los empresarios industriales realizarían su parte en el sentido de invertir y en qué tiempo y, en el caso de la producción de caña, el 70% de los productores no estaba en condiciones de realizar inversiones, además de no existir a ese momento, programa de apoyo financiero a la medida de tal meta.

Con la Ley de Desarrollo Rural Sustentable se instrumentó el proyecto agrícola que abrió, con la reforma al artículo 27, la posibilidad jurídica para la venta, renta o hipoteca de la tierra ejidal. Bajo ciertas condiciones, como la aprobación de la asamblea ejidal, se permitió la constitución de sociedades mercantiles y proyectos conjuntos con empresas privadas o extranjeras, se ampliaron los límites de propiedad permitidos, se eliminó la obligación de trabajar directamente la tierra y se declaró concluido el reparto agrario. En lo particular, se buscó la compactación de tierras que permitiera ampliar la escala de operaciones y atraer inversiones de capital al campo.

En las modificaciones de la LDSCA se le otorgó presencia y responsabilidad al gobierno en los aspectos sociales pues se comprometió su apoyo “a grupos marginales con

capacidad de formar empresas sociales, a grupos con necesidad de otros ingresos dadas las transformaciones previstas”, y la caña de azúcar, fue incluida dentro del grupo de ‘alimentos básicos para la población’. Sin embargo, la ambigüedad de estas propuestas, y el hecho de que se postergó una planeación programática clara, precisa en tiempos, financiamiento y recursos, finalmente quedaron en la indefinición.

3. La LDSCA y la distribución del excedente de valor entre la fase agrícola y la industrial.

Con la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar fue visible la contradicción entre su sentido más general, y la demanda de protección del Estado para la inversión de capital en la agricultura productora de caña. No dejó de ser controversial, por su sentido y por dos de sus artículos. Primero: el énfasis en la responsabilidad del Estado, estaba en contradicción con lo ocurrido en la agroindustria desde fines de los ochenta. El Estado se había retirado casi totalmente de la fabricación de azúcar, había disminuido su presencia reguladora por la eliminación de organismos públicos, y había reducido el apoyo financiero a ciertas fases, como la de la producción de caña. Segundo, por un artículo que estableció la forma de determinar los ingresos de los productores. Se confirmó la formación del *precio de referencia* del azúcar, con la ponderación de los precios de ese producto a nivel nacional e internacional; al establecerse en la ley, adquirió un estatuto jurídico superior, por comparación con el emanado de un Decreto presidencial. Esto era importante, pues se desprendía que una parte de los ingresos de los productores de caña dependería de lo que ocurriera con la cotización del azúcar en los mercados internacionales. Pero también, porque estaba más claro que los ingresos se hicieron depender del rendimiento de la tierra de cada productor, de la calidad de la materia prima, y de la eficiencia de cada ingenio para extraer el máximo de sacarosa. Estas propuestas ya estaban establecidas desde 1980 y 1997 pero ahora se integraban a una Ley. Tercero, se abrió la posibilidad del reconocimiento de otras organizaciones políticas de productores, aparte de las oficiales ya reconocidas. A partir de ese momento cambiaban ciertos requisitos –como el porcentaje del total de productores que tenían que representar-, para que otras organizaciones pudieran tener registro formal como representantes ante el ingenio, y para ser reconocidos por las instituciones respectivas, pero, además, sin que necesariamente pasaran por la revisión y la aprobación de las organizaciones ya establecidas, como ocurría hasta ese momento.

Esto es, la Ley reconoció lo ya implementado en la normatividad de los años ochenta y noventa: la responsabilidad de cada productor para mejorar su proceso productivo, la eficiencia del ingenio como factor para el pago de la caña y los vínculos con el mercado interior y exterior vía precios. De acuerdo con lo anterior, se formalizaba en esta Ley un hecho: había mayor la responsabilidad y riesgo de la producción de caña para cada productor. Sin embargo, dada la presencia institucional y de los grupos de interés en la definición final de los precios, y en la articulación económica campo-fábrica, se desprende que la mayor capacidad de negociación de cada grupo, podría inclinar las decisiones en un sentido u otro. Los criterios establecidos serían los que determinarían el ingreso final del productor. La situación conflictiva era que la mayor parte de los productores se encontraban limitados para invertir e incrementar sus rendimientos y sus ingresos.

En la rama existe una estructura diferenciada de productores por cantidad y calidad de tierra, así como de capital para invertir en la tierra. Los pequeños productores, o en general los peor posicionados en estos términos, serían el grupo perjudicado por los lineamientos establecidos. Si con la Ley se estaban creando nuevos medios y condiciones para replantear el reparto del excedente generado en la agricultura frente al capital industrial, -lo que en otro sentido significaba que no sólo pequeños, sino medianos y grandes productores transfieren excedente al capital industrial- los productores en las peores condiciones de producción llevarían la peor parte. En la evaluación del proceso, los productores agrícolas de mediano y gran capital consideraron que ellos también perderían más, en una situación en la que históricamente la relación mercantil con el capital industrial no les ha favorecido. El mismo efecto de esa relación de intercambio desfavorable se haría extensivo para los pequeños productores privados y ejidatarios. El conflicto se había ampliado y la inconformidad fue canalizada a través de las organizaciones oficiales cañeras.

4. La Ley como síntesis de la lucha por la distribución del excedente económico y del poder político.

El Decreto del Poder Ejecutivo del 2005 así como la LDSCA del mismo año, obedecieron a una conflictividad que asomaba la tensión entre dos proyectos. El gobierno y dirigentes del PAN enfatizaron que, en concordancia con la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, lo que se pretendía con el Decreto era crear un nuevo esquema de desarrollo para la agroindustria azucarera, en donde los perfiles fueran modernización, eficiencia y competitividad⁴⁴⁹, como se había presentado en la legislación desde 1991. Pero también, se afirmó que se respetarían derechos, se otorgaría certidumbre y se garantizarían ingresos para los cañeros, además de la libertad de asociación, para que no fueran presos de cooptación o del corporativismo político.⁴⁵⁰

a. El conflicto político-económico entre gremios cañeros y gobierno.

Evidentemente, con el Decreto del ejecutivo de enero de 2005 se recuperó el sentido de la acción del Estado contribuyendo a generar espacios y una nueva forma de reproducción del capital, interrumpido con la expropiación de 27 ingenios en el 2001. Desde lo sociopolítico, ésta aparece determinada por la agudización del conflicto entre productores de caña y capital industrial, pero también de estos dos grupos frente al gobierno. La derogación de los Decretos de 1991 y 1993 fue interpretada como un golpe político del Ejecutivo cuya filiación política provenía del Partido Acción Nacional, para debilitar a los gremios cañeros y al PRI, como un intento para abrir espacio a asociaciones de productores vinculadas al PAN y, para imponer un perfil en la agroindustria dentro del esquema de sistema-producto.⁴⁵¹

La acumulación de excedentes, la relativa saturación del mercado interno, la baja de los precios, las deudas y la agudización del conflicto con las organizaciones de los cañeros por pagos atrasados y no cubiertos a los productores de caña, la deuda con el STIASRM, los adeudos al IMSS, forman parte de lo situacional de la rama, que sería fundamental para la expropiación de septiembre del 2001. En el Decreto expropiatorio quedó más que claro que,

⁴⁴⁹ SAGARPA. *Boletín*, núms. 26, 20/enero /2005. *Boletín*, núm. 27, 21/enero/2005.

⁴⁵⁰ SAGARPA. *Boletín*, núms. 26, 20/enero /2005. *Boletín*, núm. 27, 21/enero/2005.

⁴⁵¹ Singelmann, Peter. "Neoliberalismo económico democratización política y los gremios cañeros del PRI", En: http://rimd.reduaz.mx/coleccion_desarrollo_migracion/mex-trans/MexicoTrans_cap7.pdf Capítulo 7. Págs., 155-175 (Pág. 170).

el hecho de que los productores agrícolas amenazaran con no iniciar la próxima zafra, y que se pusiera en peligro la actividad económica de amplias regiones y el empleo en los ingenios, era un riesgo que el gobierno en turno no asumiría. En la justificación de la expropiación se enfatizó el interés público como justificación de una acción de tal medida. Lo contradictorio es que fue realizada por un gobierno que había enarbolado el libre mercado, la integración económica regional y el retiro del gobierno de la economía como objetivos de su administración.⁴⁵²

Si la expropiación fue entendida como el inicio de la solución de un conflicto, por un lado, con empresarios que no querían asumir sus compromisos de pago, y que demandaban protección del gobierno, y por otro, como una forma de posicionar el proyecto del sistema-producto, y transferir los ingenios a empresarios aliados de ese proyecto, tampoco dio resultado.

Después de la expropiación, de un tiempo en el que el gobierno ya había perdido el litigio judicial en su contra, y de una administración costosa a cargo del erario público, el Ejecutivo vuelve nuevamente contra el proyecto que reposicionaba al Estado como corresponsable. El Decreto presidencial del 2005 presentó una nueva concepción sobre la agroindustria azucarera. En el artículo central de dicho Decreto se abrogaban no sólo dos Decretos en los que se interpretaba a la agroindustria azucarera como de *interés público*, sino que cambiaba la forma de entenderla desde un proyecto de Estado. Sin embargo, con eso sólo se formalizó a nivel de lo *jurídico* el proceso de menor responsabilidad estatal para con la rama, y de impulso a procesos agroindustriales en donde ‘el mercado’ y la lógica del capital privado definieran su rumbo.

Por otro lado, si bien el Decreto del 2005 asentó que el gobierno debería promover las condiciones necesarias para el desarrollo rural integral, para generar empleo y garantizar el bienestar de la población rural, remitió a la Ley de Desarrollo Rural Sustentable del 2001, y a la constitución de un comité que organizaría el sistema-producto para la caña de azúcar.

La movilización de productores de caña que se generó en esos meses tuvo como causa la desconfianza hacia el gobierno y la relación que éste mantenía con el sector empresarial azucarero, y como meta, que el Congreso aprobara la iniciativa de Ley de Desarrollo

⁴⁵² En tanto se procedía a reglamentar la forma de operar la administración de los ingenios expropiados, fue prioridad el pago de las preliquidaciones y liquidaciones de las zafras 2001 y 2002, como una medida de emergencia para disminuir la presión del conflicto con los productores.

Sustentable de la Caña de Azúcar. Se presionó para que en ésta –en la argumentación de los líderes de los gremios-, se otorgara claridad y certidumbre, sobre las garantías y protección en la producción de caña, ya debilitadas a este momento, y que parecía que con el nuevo Decreto se perdían totalmente. Esto es, dejaban ver la interpretación y movilización de los productores de caña, que no sólo se habían cuestionado los logros sociales que había otorgado el régimen posrevolucionario, sino también que se había debilitado su presencia y capacidad de negociación frente al gobierno.

Sin negar la legitimidad de la lucha para que el Estado continuara reconociendo un mínimo de apoyo y protección, se movilizó a pequeños productores sin capacidad de mejorar con inversiones propias las condiciones productivas en sus predios, y con poca posibilidad de mejorar sus condiciones económicas y sociales; la movilización fue una demostración de fuerza por parte de las dirigencias de las organizaciones tradicionales de productores de la CNC en particular, afiliadas al PRI, reticentes a ceder espacio para el reconocimiento de otras organizaciones, como lo habían pedido organizaciones de cañeros cercanas al PRD, así como también lo habían demandado el PAN y el mismo PRD.⁴⁵³

Sin embargo, las causas de inconformidad esgrimidas por los gremios eran bastante cuestionables. La pérdida de derechos económicos y sociales venía cuando menos desde 1965: pérdida directa de ingresos y en participación en el valor de la producción azucarera, procesos a los que se le había dado impulso con la legislación desde 1975. Los sectores más perjudicados habían sido los que tenían predios pequeños, el 70% de los productores, que se movilaron a inicios de los setenta, y que, desde mediados de los ochenta, quedaron con pocas posibilidades de defensa y reclamo de protección y apoyo.

Después de salir fortalecidos con el debilitamiento y nulificación del movimiento *El Campo no Aguanta Más*, de los años 2000 y 2003, por su apoyo a la CNC frente a la movilización de organizaciones autónomas de productores, los gremios cañeros detuvieron el intento de restarles poder de representación y de negociación. Y esto, junto con la protesta en el sentido económico, era una causa determinante de su movilización política. Los gremios, controlados por la burguesía de los productores de caña, beneficiarios económica y políticamente de la organización agroindustrial, no iban a ceder fácilmente a un Decreto ambiguo en lo general, pero claro en cuanto a restarles fuerza política. Aún en un largo

⁴⁵³ Singelmann, Peter. *Ibíd.* Pág. 170-171.

periodo de pérdida en la relación económica de la compra-venta de la caña, su posición política les otorgaba poder económico y político a los dirigentes, a la CNC y al PRI.

En este sentido, la Ley impulsada por los gremios no modificó la estructura política, económica y social en el campo cañero, ni cuestionaba de forma radical la organización agroindustrial, que finalmente también favorecía a una pequeña fracción de los productores de caña.

Con la Ley en el 2005 la rectoría estatal siguió presente, cuando menos formalmente. Sin embargo, dados los objetivos planteados, la intervención gubernamental tendría que ser decidida, no sólo para vigilar el cumplimiento y apego a la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, sino con el apoyo financiero que se requeriría en el rumbo del sector.

b. El gobierno y su arbitraje en la distribución del valor y del poder político, entre el capital industrial y productores de caña.

La aprobación de la Ley en el 2005 reavivó el conflicto sobre el pago de la caña, en particular el porcentaje del precio del azúcar del que deriva el precio de la caña. El 57% vigente desde 1998 fue cuestionado por los empresarios. La apertura al mercado internacional vía fructosa, sirvió como respaldo a los argumentos con los que se apoyó la demanda de modificación de la forma de pago. Se enfatizó que la productividad de cada productor tendría que ser la base para el pago de la caña entregada al ingenio. En la lógica de ese argumento y como medida de presión se comparó el costo de la tonelada de caña en países como Brasil y Guatemala, -menores que en México-, exigiendo fueran estos precios los referentes para establecer el precio de la caña en México.⁴⁵⁴

La Ley fue retrasada en su publicación, pues el Ejecutivo calificó que mantenía costos altos para la caña y, porque se preservaba el control corporativo de los productores. Pero la presión de los líderes y la movilización de los cañeros en quince estados y en la ciudad de México, fue lo que decidió la aprobación final. La Ley se publicó, pero después de ser reformada para restarle presencia al Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar.⁴⁵⁵ Inicialmente, a éste se le consideró un organismo autónomo con

⁴⁵⁴ En el 2006 los costos por ton. de caña en México fueron de entre 400 y 450 dls., en Guatemala de 250 y en Brasil de entre 250 y 300. Mertens, L., Op.cit. pág. 34

⁴⁵⁵ La Ley fue aprobada por las dos Cámaras el 21 de julio de 2005, pero ante el posible veto del Ejecutivo, y el rechazo de éste por los gremios cañeros, obligó a un nuevo acuerdo entre el secretario de SAGARPA, la

personalidad jurídica y presupuesto propio; después de las modificaciones, se rebajó al de un organismo consultivo y de opinión, para regular las relaciones entre propietarios de ingenios y productores de caña, pero además quedó subordinado a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). A cambio, con el compromiso de los cañeros de terminar el conflicto, se aprobó la creación de un Comité de Producción y Defensa de la Caña de Azúcar, que tendría personalidad jurídica y patrimonio propio.⁴⁵⁶ Esto es, esta instancia perdió capacidad de toma de decisiones, y con ello dejó de ser un espacio de representación, en donde, con acuerdos entre las partes se propusieran políticas. La pérdida de autonomía restó capacidad de negociación a los productores y a los empresarios, y se fortaleció la del gobierno.

El capital industrial mantuvo tres motivos de disputa al cuestionar diversos artículos de la LDSCA, en los que se reveló la contraposición entre intereses del Ejecutivo y los empresarios azucareros, por un lado, y los de las organizaciones representantes de los productores de caña y el Congreso, que había aprobado la Ley, por el otro. El primero, en relación con los precios del azúcar y la caña. Para el precio del azúcar, según la Ley, podría establecerse, en última instancia por el gobierno, a través de la Secretaría de Economía (Artículo 7º) y, además, se le otorgó al Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar la facultad de establecer el *precio de referencia* del azúcar para el pago de la caña. (Artículo X frac., XI. Artículos 57 y 58). En este caso, la oposición abierta de los industriales y del Ejecutivo se centró en considerar que esos precios así establecidos no se corresponderían a criterios económicos, cuando menos que no estaba garantizado que así fuera, aun considerando que en el precio de referencia estuviera ponderado el precio interno y el de las exportaciones. El segundo, en lo referente a las organizaciones de los productores, se consideró que se seguía favoreciendo a las organizaciones gremiales tradicionales, dadas

SEGOB y los presidentes de las comisiones de agricultura de las cámaras. Se acordó el 11 de agosto que el Ejecutivo publicara la Ley el 20 de agosto, y a más tardar el 20 de septiembre, el Legislativo la modificaría según lo acordado. Sin embargo, al 21 de septiembre el Legislativo no había aprobado las reformas, y la PGR promovió la acción de inconstitucionalidad de la LDSCA. La inconformidad y presión de los gremios y otras fuerzas llevaron a un nuevo acuerdo el 28 de septiembre de 2005, en donde se afirmó que la Ley estaba vigente, y se formaron mesas de trabajo para hacer las modificaciones. A pesar de que la mayoría de los ingenios se ampararon contra la aplicación de la Ley, se iniciaron acciones para llevarla a la práctica, como la instalación de los Comités de Producción y Calidad Cañera. Fue hasta julio de 2007 que la SCJN resolvió sobre la acción de inconstitucionalidad de la Ley, ratificando su constitucionalidad, y sólo se anularon fracciones de algunos artículos.

⁴⁵⁶ Singelmann, Peter, Op. Cit. Pág. 173, y Méndez, Enrique. “Concreta San Lázaro reforma a la Ley Cañera”. *La Jornada*, 13 de septiembre de 2005.

las condiciones para el registro de nuevas organizaciones locales (contar con un 10% del padrón cañero entre sus afiliados y representar el 10% de la producción de caña de la zona, en el artículo 34), y nacionales de productores de caña (al año 2006 contar con un 5% del padrón de productores, y representar un 5% de la producción nacional en 4 estados, hasta llegar a 10% y 8 estados en el 2010, establecido en el artículo 38). El tercero, porque en la compra-venta de la caña se determinó que, en caso de controversia, ante el Contrato Uniforme que regularía las relaciones entre abastecedores e industriales, las partes se someterían a la jurisdicción del Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, de la Junta Permanente de Arbitraje de la Agroindustria de la Caña de Azúcar o, en su caso, del Comité de Producción y Productividad de cada ingenio. Lo que interpretaban que quería decir que las instancias de administración podían convertirse también en instancias de resolución.

Casi dos años después fue modificado esto último por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, pero se declaró procedente lo que tenía que ver con los precios y con las organizaciones de productores.⁴⁵⁷

El comportamiento político de los empresarios, en el sentido de querer modificar la forma de pago de la caña, se da en un contexto en el que se había superado el descenso de la tasa de ganancia y de la ganancia de los años 1996/2000; de 2004 a 2006 forma parte de una fase de recuperación de ambas. Pero aquel objetivo formaba parte de una política que desde mediados de los setenta había logrado disminuir el peso económico de la producción de la materia prima: había bajado el precio de la caña y su participación relativa en el Valor de la Producción Industrial. (Cuadro 30). Evidentemente, que varias de las políticas del Estado les habían favorecido ampliamente, y en este caso la organización corporativa de los productores les estorbaba: la imposición de un precio para la caña que los beneficiara más, sería más fácil de imponer frente a productores fragmentados y debilitados políticamente.

5. La LDSCA y el desarrollo social: objetivo no prioritario.

En la Ley de Desarrollo Rural Sustentable de la Caña de Azúcar, como complemento del pago por calidad de la caña entregada, se estableció que la eficiencia de fábrica no sería menor a 82.37%. Esto, es, también se reafirmó la corresponsabilidad industrial para

⁴⁵⁷ La SCJN eliminó el párrafo del artículo 50 que establecía esa disposición, y el artículo 56 fue declarado inválido. D.O.F. 07/12/2007.

contribuir en la eficiencia global, y en ese sentido se preservaba este marco de protección a la producción de caña. El porcentaje fue más bajo que el garantizado en el Decreto de 1991, lo que en este sentido también benefició al capital industrial, pero era un medio de negociación del sector industrial frente al gobierno, y éste así lo aceptó implícitamente.

Estas disposiciones no eran diferentes de las ya establecidas desde ese año, a excepción de la disposición de la responsabilidad para lograr una agroindustria *sustentable*, y la de que los productores pudieran asociarse independientemente de las dos grandes corporaciones que, o pertenecían al PRI o se les asociaba con las políticas de gobierno. La organización independiente se garantizaba, pero nunca se ha presentado como un objetivo accesible para productores sin condiciones financieras, en una rama dispersa y difícil políticamente, y por la resistencia que presentan las organizaciones afiliadas a las centrales tradicionales, con medidas de acoso y en varias ocasiones de represión sistemática de las organizaciones y líderes independientes.

En la Ley nuevamente se reconoció la importancia que había perdido la investigación y el desarrollo tecnológico con la desaparición de IMPA, no sin resaltar que esas actividades eran ahora necesarias para otorgar más competitividad y rentabilidad a la agroindustria, lo mismo que la diversificación en base a coproductos, subproductos y derivados.⁴⁵⁸ También se consideró importante la sustentabilidad, que comprende medidas para la conservación del medio ambiente, el manejo eficiente de los recursos, la reducción de procesos contaminantes del agua, suelo y aire, la adopción de prácticas de manejo sustentable del suelo, estímulos a la inversión para proyectos sustentables de alta eficiencia energética y, los apoyos necesarios con aplicación al presupuesto Federal.

El objetivo prácticamente ausente: el desarrollo social. Sólo considerado débilmente como parte del artículo 112 del Capítulo III llamado *De la sustentabilidad*, y en donde se dice que el aprovechamiento de los recursos disponibles tiene que ser involucrando la calidad de vida de los productores y de la sociedad en general.

⁴⁵⁸ Los coproductos son productos intermedios y finales que tienen como propósito dar un mejor uso a los residuos del proceso agrícola y de la industria (gas sintético, cogeneración de energía y etanol); los subproductos son productos colaterales a la producción azucarera (bagazo, mieles incristalizables); los derivados productos que se obtienen a partir de subproductos, (productos farmacéuticos como el sucralfate, polisucrose, esteres especiales, epóxidos, sucrogel, y bioplásticos).

Tal y como está diseñada la ley no cambió la jerarquía económica entre campo y fábrica. La articulación económica entre estas dos fases siguió descansando en los rendimientos de cada productor, la calidad de su materia prima y la eficiencia en fábrica. Pero bajo las condiciones económicas que rodearon la producción de caña, esto es, una política de limitado apoyo estatal, es el grupo en peores condiciones de producción, empezando por el tamaño de sus predios, es el que tiene mayores dificultades para invertir y mejorar sus ingresos.

En este sentido, seguirá ausente la presencia del Estado, pues compensar las desventajas productivas de estos productores, para así mejorar sustancialmente sus ingresos, se deriva que no es una prioridad. De ahí que, la Ley, en mucho sólo salvaguardará las asimetrías económicas y sociales de la producción de caña de azúcar. El productor con condiciones productivas desfavorables se verá asediado por las mismas condiciones de subsistencia o infrsubsistencia en las que ha vivido, y por la presión de vender o rentar su predio.

Las jerarquías políticas se han conservado, pues las organizaciones tradicionales, la Confederación Nacional de Productores de Caña, afiliada a la CNC, y la Unión Nacional de Cañeros, agrupada en la CNPR, son quienes controlan a la mayor parte de los productores. Desde estas organizaciones, junto con la Confederación Nacional Campesina, organización política del PRI en el campo, y el gobierno federal, se han acordado varias de las políticas que mantienen la actual organización agroindustrial.

A partir de esta Ley, el apoyo del Estado ha sido más formal que real. Y como analizaremos más adelante, para cambiar la estructura productiva, económica y social se requiere de un proyecto que, aparte de recursos, busque claramente mejorar la situación de los grupos más desfavorecidos.

La LDSCA se ha revelado más como un mito, que como una buena Ley. Al Estado le asegura la gobernabilidad de una rama que funcionalmente provee bienes económicos, sociales y políticos.

CAPÍTULO IX
PROFUNDIZACION DE LA SUBSUNCIÓN INDIRECTA REAL
Y DEL PLUSVALOR RELATIVO.

La crisis del patrón de acumulación en la agroindustria azucarera, la necesidad del capital de su modificación y la organización institucional a partir de la década de los setenta derivaron en la profundización de la subsunción indirecta real y del plusvalor relativo.

A. Profundización de la subsunción indirecta real y del plusvalor relativo. La convergencia de Estado y capital: 1970-2008.

El crecimiento de la agroindustria en el periodo 1988-2008 tuvo un ritmo casi de la misma intensidad al de los años 1970-1988, y si en algunos aspectos fue mayor en el primero, no fue ampliamente superior al del periodo en donde el gobierno administró la mayor parte de los ingenios. Aun teniendo presente los aspectos en donde la tasa es mayor, no es posible concluir que a partir de las políticas ‘modernizadoras’ la administración privada haya sido de mayor eficiencia general, (Cuadro 16, Anexo cuadros 8,9) pero sí es posible afirmar que se orientaron en el mismo sentido: profundizar la racionalidad del capital.

El crecimiento anual en el periodo de la administración gubernamental fue superior en superficie industrializada, caña molida, producción de azúcar y mieles, mientras que en los años 1988-2008 se reflejó ligeramente mejor desempeño en la eficiencia fabril, así como en los aspectos que tienen que ver con la recuperación de sacarosa. La eficiencia general de la agroindustria, reflejada por las toneladas de caña/ha y la de azúcar/ha, presentó estancamiento, lo que indirectamente reflejó la situación de bajos rendimientos en la producción de caña.

No debe perderse de vista que desde 1980 a 1988, la eficiencia fabril había mejorado como resultado de las inversiones en capital constante del gobierno, aquí incluidas la modernización de fábricas y la creación de nuevas, además de considerarse la inversión en variable como la capacitación de los trabajadores, y *la inversión de capital en campo* que generó mejores rendimientos en caña por hectárea y en azúcar por hectárea. De tal manera que, *a partir de 1988 la industria se vendió en condiciones de buen desempeño global en producción, rendimientos y con capacidad de producción excedentaria.*

Cuadro 16													
Indicadores de producción y productividad: 1970-2008													
Indicadores	Unidad	1970	1975	1980	1985	1988	1991	1995	2008	tmca 1970/88	tmca 1988/08	tmca 1991/08	tmca 1995/08
Ingenios	Núm.	67	65	68	67	64	64	61	57	-0.2	-0.6	-0.7	-0.5
Sup industrializada	Miles has.	403	447	478	518	543	531	514	683	1.7	1.2	1.4	2.2
Caña/ha	Tons.	60.9	64.4	65.5	68.9	65.6	71.9	78	70.7	0.4	0.4	-0.1	-0.8
Azúcar/ha	Tons.	5.4	5.6	5.4	6.2	6.4	6.9	8.3	8	1	1.1	0.9	-0.3
Caña Molida Neta	Mills. Tons	24.6	28.9	31.4	35.6	35.7	38.1	40	48.3	2.1	1.5	1.4	1.5
Azúcar B.A.	Mill.Tons.	2.21	2.55	2.6	3.23	3.47	3.66	4.3	5.5	2.6	2.1	2.4	1.9
Rendimiento en fábrica	% de azúcar por ton de caña	8.9	8.7	8.3	9.0	9.7	9.6	10.7	11.4	0.5	0.8	1	0.5
Mieles 85° brix Total	Mill. Tons.	0.95	1.2	1.31	1.39	1.31	1.5	1.6	1.8	1.8	1.6	1.1	0.9
Sacarosa en caña	%	11.4	11.4	11.3	11.6	12.2	12.3	13.4	13.8	0.4	0.6	0.7	0.3
Sacarosa envasada	%	8.89	8.8	8.31	9.0	9.71	9.55	10.6	11.4	0.5	0.8	1	0.6
Pérd. de sacar. Total	%	2.52	2.63	2.94	2.57	2.52	2.71	2.7	2.42	0	-0.4	-0.6	-0.8
Elaboración propia con datos de UNPASA y Azúcar S.A. Estadísticas Azucareras													

En relación con la fase industrial, en otro estudio se demostró que la eficiencia industrial, medida por la productividad de la mano de obra y por la 'productividad del capital', fue mayor para el periodo 1970/90 que en 1991/1999. En el primer periodo la productividad de la fuerza de trabajo creció 2.4% anual y en el segundo 2.9%, y la productividad del capital lo hizo en 10% y 6.3% anual; la productividad total de los factores pasó de 7.7 a 5.1% anual respectivamente.⁴⁵⁹

Hasta el año en que entró en vigencia el TLC el desempeño de la agroindustria continuó mejorando en eficiencia en fábrica, con descenso en la superficie industrializada y en caña molida y, ligera mejora en azúcar y caña por hectárea. (Cuadro 9 Anexo). Lo que se explica porque después de 1988 en fábrica se hicieron inversiones en esa fase orientadas a producir más caña y a recuperar más sacarosa., aunque han sido consideradas *menores*⁴⁶⁰ en relación a las expectativas creadas por el sector empresarial.

⁴⁵⁹ Cruz Cordero, Oscar. *Privatización y productividad. El caso de la industria azucarera mexicana (1970-1999)*. México, UAM-I, Tesis Lic. en Economía, 2006, 26 p. (pág. 19).

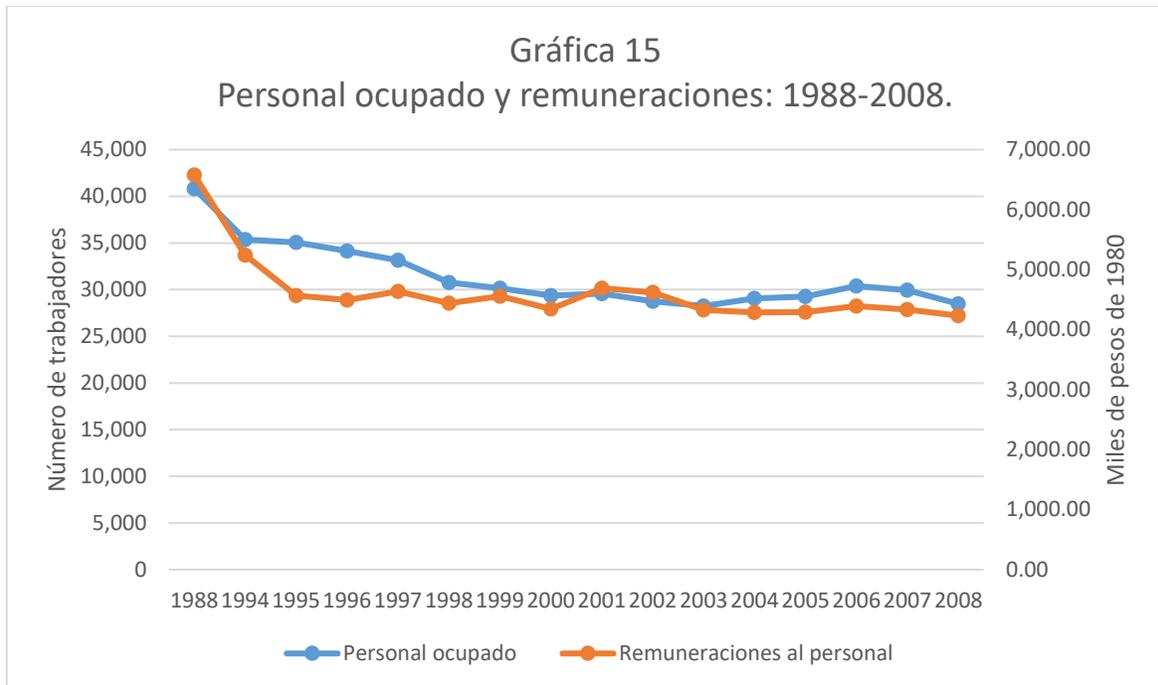
⁴⁶⁰ Zermeño López, Felipe. Op. Cit. P.308-309

En cuanto a la inversión en capital variable, el objetivo fue disminuirlo por lo que se continuó con las políticas, visible desde inicios de la década de los ochenta, de reducir la planta laboral (en este caso, notorio desde mediados desde 1965), el salario real y las prestaciones, lo que contribuyó a sostener la ganancia. Esta situación generó conflictos con los trabajadores por la caída del salario real, por el nulo o escaso reparto de utilidades y por la creación de plazas improductivas con personal de confianza.⁴⁶¹ (Cuadro 4 y 17).

Entre 1995 y el 2008 la caña molida y la producción de azúcar aumentaron, lo que puede atribuirse a un relativo mejor desempeño de la fase industrial, -pues los indicadores del rendimiento en campo descendieron, como así lo muestran las toneladas de caña y de azúcar por hectárea-, así como a la inversión en capital constante, sobre todo en lo que tuvo que ver con la introducción de nuevos diseños de tecnología y de control automatizado.

Sin embargo, la productividad de la fuerza de trabajo, implícita en ese ‘desempeño industrial’, no fue compensada con el aumento de salarios, mismos que decrecieron desde 1975. Desde este año el *deterioro de las remuneraciones al personal* es permanente, y las alzas coyunturales ni compensaron el ritmo del incremento de los indicadores de fábrica, ni alcanzaron el nivel de aquel año; al interior de esa tendencia de baja, los años de incremento más importantes se tuvieron cuando el gobierno administraba a la agroindustria: 1975, 1985 y 1988. Con una política abierta de descenso de la inversión en variable, ya en una industria privatizada, apenas rompen temporalmente esa tendencia de baja salarial las moderadas alzas de 1997, 2001 y 2002. (Gráfica 15).

⁴⁶¹ Zermeño López, Felipe *Ibíd.*



Con todo, el descenso de los precios del azúcar por la competencia de la fructosa se reflejaría entre 1994 y 2001 en un ‘problema financiero’ para un considerable número de ingenios, que a su vez influyó en el estancamiento de la inversión y la falta de liquidez, a decir de los empresarios, entre 1999 y 2003, para reactivarse la inversión a partir del 2006.⁴⁶² Desde nuestra evaluación, la caída de la inversión cayó de forma severa en los años 1998/2001.

⁴⁶² Mertens, L.Op. Cit. pág. 41. No para todos los ingenios fue la misma situación, porque este autor también reporta: “Uno de los grupos industriales más eficientes, el Grupo PIASA, tuvo una utilidad neta equivalente al 18 por ciento de las ventas netas en el año 2003 (PIASA, 2003). Esto indica que, aún con los costos elevados de los insumos, se pudo generar un margen de utilidad competitiva, con un retorno sobre activos del orden del 10 por ciento en ese año”. Ibíd. P. 35

Cuadro 17. Personal, Remuneraciones y Valor agregado en la Industria Azucarera: 1994-2008.

Año	Ingenios	Personal ocupado (promedio anual)			Total de horas trabajadas. Miles de hs.	Días trabajados	Remuneraciones Totales	Remuneraciones al personal de la razón social. Miles de pesos	Utilidades repartidas	Producción bruta total	Valor agregado bruto
		Total	Dependiente de la razón social	No dependiente de la razón social							
Valores nominales. Miles de pesos.											
1988	65	40,834	nd	nd				nd			
1994	61	35,377	nd	nd	86,657	307	1,129,560	nd	9,522	7,009,451	2,056,560
1995	61	35,066	nd	nd	85,108	306	1,357,634	nd	38,836	9,720,053	2,970,138
1996	61	34,143	nd	nd	87,909	312	1,746,959	nd	43,799	15,298,733	4,892,360
1997	60	33,153	nd	nd	86,273	314	2,121,605	nd	37,296	17,555,824	4,971,350
1998	60	30,774	nd	nd	81,679	318	2,344,325	nd	39,656	18,621,855	5,399,294
1999	60	30,137	nd	nd	75,859	307	2,767,969	nd	32,658	19,206,642	5,332,656
2000	59	29,376	nd	nd	72,989	305	2,960,038	nd	36,200	19,084,728	4,476,013
2001	59	29,573	nd	nd	76,358	313	3,382,309	nd	25,697	23,180,834	6,079,649
2002	59	28,755	nd	nd	72,474	310	3,561,785	nd	17,936	22,562,300	6,496,270
2003	59	28,246	28,136	110	76,173	333	3,666,280	3,621,260	87,728	27,765,429	8,899,378
2004	59	29,065	28,959	106	75,601	320		3,915,876	nd	32,892,281	11,038,105
2005	59	29,247	29,136	111	75,550	320		4,096,740	nd	32,771,763	10,752,354
2006	58	30,394	30,314	80	80,283	325		4,475,015	nd	34,957,404	11,679,068
2007	58	29,957	29,437	520	78,945	322		4,611,940	nd	34,939,769	11,345,123
2008	58	28,493	27,484	1,009	75,625	327		4,805,182	nd	31,976,532	9,691,924

Elaboración propia con datos de Encuesta Industrial Anual. INEGI.

Cuadro 17, cont. Personal, Remun. y Valor agregado en la Industria Azucarera: 1994-2008												
Años	Jornada horas del personal ocupado total	Deflactor del PIB 1980=100	Remun al personal de la razón social.	Remun./Valor agregado %	Valor de Producción bruta total	Valor de Producción Bruta/horas trabajadas	Tons azúcar/hora	Valor agregado bruto.	Valor agregado/Remun al personal de la razón social (%) (b) Tasa de PV	Valor agregado/Producción bruta %	utilidades repartidas	Utilidades/valor agregado (%)
Miles de pesos de 1980												
1988		7,995.0							30.9			
1994	8.0	21,559.8	5,239.2	54.9	32,511.7	0.38	0.041	9,538.9	82.1	29.3	226.4	2.4
1995	7.9	29,725.4	4,567.3	45.7	32,699.5	0.38	0.050	9,991.9	118.8	30.6	76.5	0.8
1996	8.3	38,863.9	4,495.1	35.7	39,364.9	0.45	0.050	12,588.4	180.1	32.0	88.7	0.7
1997	8.3	45,737.9	4,638.6	42.7	38,383.5	0.44	0.053	10,869.2	134.3	28.3	122.6	1.1
1998	8.3	52,774.8	4,442.1	43.4	35,285.5	0.43	0.063	10,230.8	130.3	29.0	133.1	1.3
1999	8.2	60,739.0	4,557.2	51.9	31,621.6	0.42	0.062	8,779.6	92.7	27.8	186.0	2.1
2000	8.1	68,089.8	4,347.3	66.1	28,028.8	0.38	0.064	6,573.7	51.2	23.5	188.1	2.9
2001	8.20	72,092.4	4,691.6	55.6	32,154.3	0.42	0.064	8,433.1	79.7	26.2	280.5	3.3
2002	8.10	77,107.7	4,619.2	54.8	29,260.8	0.40	0.067	8,424.9	82.4	28.8	429.9	5.1
2003	8.10	83,701.2	4,326.4	40.7	33,172.1	0.44	0.065	10,632.3	145.8	32.1	95.4	0.9
2004	8.13	91,297.0	4,289.2	35.5	36,027.8	0.48	0.066	12,090.3	181.9	33.6	nd	
2005	8.08	95,492.0	4,290.1	38.1	34,318.9	0.45	0.077	11,260.0	162.5	32.8	nd	
2006	8.13	101,900.1	4,391.6	38.3	34,305.6	0.43	0.066	11,461.3	161.0	33.4	nd	
2007	8.18	106,466.8	4,331.8	40.7	32,817.5	0.42	0.067	10,656.0	146.0	32.5	nd	
2008	8.12	113,530.0	4,232.5	49.6	28,165.7	0.37	0.073	8,536.9	101.7	30.3	nd	

Recapitulando, fue bajo el impulso de un proyecto de Estado, en una rama ampliamente intervenida, que se reorientó la reproducción del capital hacia procesos de profundización del plusvalor relativo y de la subsunción indirecta real. Entre 1970 y 1988 la inversión del gobierno se reflejó en crecimiento de la superficie cosechada, mejoramiento de aspectos clave de la eficiencia fabril y, mejor desempeño de la fuerza de trabajo; por su parte, algunos rendimientos de campo presentaron muy bajas tasas de crecimiento, situación que sólo reflejó la crisis agrícola y el abandono de la agricultura por parte del Estado desde lustros antes, y las ambigüedades de la legislación cañera de estos años. Entre 1988 y 2008 la eficiencia general de la agroindustria continuó mejorando (caña/ha, tons azúcar/ha) sostenida por caña de más calidad, mejor eficiencia en fábrica y mayor productividad laboral. En ambos periodos siguió prevaleciendo un perfil productivista centrado en producir más azúcar,

algunos subproductos y con extrema dependencia en los ingresos del precio del azúcar, de la caña y del alcohol.

Desde no hace muchos años, desde la CNIAA (Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica) comenzaron a presentarse iniciativas para el desarrollo de procesos y productos, para el desarrollo tecnológico y para investigación aplicada, entre otros, con lo que parecía se daba inicio a un diferente proyecto para la agroindustria,⁴⁶³ o cuando menos se asomaba cierto interés en ello.

B. La estructura de la división de la tierra y de los productores.

El desenvolvimiento de la agroindustria tuvo como base una estructura de distribución de la tierra y de los productores que, entre 1981 y 2007, tuvo poca variación. En cuanto a la tenencia de la tierra en 1981 la predominante fue la ejidal, que le correspondió el 68% mientras que a la propiedad privada el 32%; de 119,544 productores el 82% fueron ejidatarios y el 18% propietarios privados. En promedio, el total de tierra que le correspondió al ejidatario fue 3.4 has y al propietario privado 7.3 has.

El 33% de la tierra la tuvieron en propiedad el 69% de los productores con un promedio de hasta 4 has como máximo. De este porcentaje el 84% fue ejidal a la que le correspondió 2 has por productor, y la misma extensión para los propietarios privados. En el otro extremo, 37,305 has, esto es el 8% de la tierra, la tuvieron en usufructo el 0.4 de los productores, y aquí, al contrario del segmento anterior, el 80% fue propiedad privada.

En 1988 la estructura de distribución de la tierra y de los productores tuvo pocos cambios. Aumentó la tierra destinada a sembrar caña y fue el sector ejidal el que registró mayor porcentaje. En productores, el número de ejidatarios disminuyó, pero aumentó en 85% el número de pequeños propietarios. En predios divididos en un máximo de 8 hectáreas se repartió el 64% de la tierra total, mientras que los predios de más de 50 hectáreas representaron el 6% de la tierra sembrada con caña y, como a inicios de la década, el 80% fueron propiedad privada. (Cuadro 18).

⁴⁶³ “Nuevo enlace con el sector productivo. Firma convenio la UNAM con la Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica”. *Gaceta UNAM*, 18 de agosto de 2011, pág. 20.

Cuadro 18										
Distribución de la tierra y de los productores cañeros según tamaño de los predios										
1981										
	Héctareas				Productores				Has. Promedio	
	Total	%	Ejidos	Prop. Privada	Total	%	Ejids.	Props. Priv.	Ejido	Prop.Priv.
Total	493,373		336,492	156,881	119,544		97,544	21,570	3.4	7.3
Tamaño										
Hasta 4 has	165,045	33	138,688	26,357	81,948	69	69,284	12,664		
Más de 4 a 8	131,932	27	110,149	21,783	23,670	20	19,658	4,012		
Más de 8 a 20	113,566	23	74,559	39,007	11,854	10	8,754	3,100		
Más de 20 a 50	45,525	9	6,041	39,484	1,542	1	224	1,318		
Más de 50	37,305	8	7,055	30,250	530	0.4	54	476		
1988										
Total	573,305	%	399,841	173,464	136,777	%	96,988	39,789	4.1	4.4
Tamaño										
Hasta 4 has	201,058	35	171,416	29,642	94,375	69	67,844	26,531		
Más de 4 a 8	163,622	29	134,461	29,161	28,039	20	22,146	5,893		
Más de 8 a 20	126,872	22	79,122	47,750	11,695	9	6,785	4,910		
Más de 20 a 50	45,405	8	7,504	37,901	2,052	2	168	1,884		
Más de 50	36,348	6	7,338	29,010	616	1	45	571		
2007										
Total					164,397	%				
Hasta 0.5					5,836	4				
De 0.51 a 1					26,239	16				
De 1 a 2					36,580	22				
De 2 a 3					25,314	15				
De 3 a 4					19,966	12				
De 4 a 5					9,238	6				
De 5 a 10					32,461	20				
De 10 a 15					5,246	3				
Más de 15					3,517	2				
Afiliados a UNPCA-CNC					115,078				3.53	4.53
Afiliados a UNC-CNPR					44,387					

Fuente: elaboración propia con datos de Azúcar, S.A. y Senado de la República.

Por los datos proporcionados por las organizaciones de los productores en el 2007, se corrobora la fragmentación de la tierra en la que se cultivó caña, pues al 57% de los productores les correspondió 3 hectáreas como extensión máxima para cultivar caña. La tendencia a la subdivisión de la tierra es en la ejidal como en la de propiedad privada.

Si hacemos la distinción de estos productores por la posesión de tierras de riego o de temporal, una forma de concentración se hace visible: en 1988 año de inicio de la privatización de ingenios, el 2.3% del total de productores ocuparon 55,673 has de riego, esto es, el 25% del total de la superficie de riego. Del total de propietarios *privados* sólo el 6% concentraron 42,004 has de riego, esto es el 60.8% de todas las tierras de riego.

Considerando la posesión de predios de más de 50 has., en el sector *ejidal*, menos del 1% del total de ejidatarios tenía en usufructo el 1.8% de las tierras ejidales y el 1.2% del total de tierras sembradas con caña a nivel nacional. La superficie promedio que acaparó cada productor fue de 163 hectáreas,⁴⁶⁴ cifra elevada en comparación con el promedio del minifundio de sólo 3.3 has. La concentración de la tierra es notoria, pues en el primer caso estamos hablando de sólo 45 ejidatarios que tenían en usufructo 7,130 has., con un promedio de más de 150 has. por productor, a diferencia de los más de 150 mil ejidatarios cuya parcela estaba alrededor de las 3 has. En cuanto a la *propiedad privada* el 1.4% de los propietarios tenía el 16% de las tierras de propiedad privada y el 5% del total de las tierras sembradas con caña, de más de 50 hectáreas.

Con los *propietarios* el nivel de concentración se reflejó en dos aspectos. Primero, sólo 571 productores tenían 29,000 has., con un promedio de 50 has/productor a diferencia de los 32,424 pequeños productores con propiedades de aproximadamente 2 has. Segundo, el 1% de los grandes propietarios controlaron el 5% del total de la superficie cañera. Es de resaltar que un pequeño número de *ejidatarios* tuvo a esos años un promedio de 150 has.

De anterior, es posible concluir, que la producción de caña ha sido sostenida y desplazada hacia el sector ejidal, y que, si bien vemos un repunte de los propietarios privados en los últimos años, tendencialmente el cultivo ha sido abandonado por este grupo, que en 1967 representó el 43% de los productores, pero en 1988 el 29%. Es posible que, en años de crisis, una parte de los propietarios privados hayan abandonado el cultivo de la caña ante

⁴⁶⁴ Este dato es el promedio que resulta de dividir el número de hectáreas entre el número de productores en la extensión que se está manejando en este caso.

productos más rentables, aunque es un hecho que hacia ese último año los pequeños propietarios aumentaron, pues, aunque el ingreso es incierto y depende de varios factores que no controlan, este cultivo asegura cierta protección social que no tienen otros productos.

Evidentemente, la rama cuenta con empresarios agrícolas, propietarios privados y ejidatarios con ingresos superiores a los del resto de los productores; ingresos que provienen de las ventajas de su tierra y del capital invertido, lo que en conjunto les permite compensar el deterioro económico en la relación precio de la caña/precio del azúcar.⁴⁶⁵

C. Medios de la subsunción indirecta real del trabajo al capital.

1. Inversión de capital público y privado en infraestructura y mecanización.

En los años 1988/2007 algunos aspectos del rendimiento de campo presentaron crecimiento, pero tampoco fueron notablemente superiores a los de los últimos 10 años previos de administración gubernamental de la agroindustria. La superficie irrigada aumentó 1.8% anual, lo que junto a la mayor utilización de plantilla influyó para lograr mejor calidad de la gramínea, y a su vez, mejor aprovechamiento en fábrica. (Cuadros 16, 19, Anexo cuadros 8, 9).

De la mecanización de las labores agrícolas destaca la inversión en tractores y en cosechadoras, que revelan inversión en la fase de preparación de la tierra y en la cosecha de la caña. Estas inversiones fueron por cuenta de los productores que contaron con capital para cumplir con este proceso de modernización de sus procesos productivos.

Definitivamente, y como ha sido una constante, en estos años, un medio de la subsunción indirecta real para que el capital industrial se apropiara del plusvalor generado en el proceso de producción de la caña, fue la intervención del Estado. Ésta estuvo presente a través del financiamiento de la Federación o de los estados, con el que se apoyó el desempeño agroindustrial, y particularmente con la creación de infraestructura. En caminos la inversión tuvo un incremento superior al del periodo 1981/87, destacando los rubros pavimentados, terracería y brecha con incremento anual de 16, 7 y 1.8% respectivamente. En el caso del riego, fueron importantes los apoyos financieros públicos y las cuotas pagadas por los propios productores de caña.

⁴⁶⁵ Véase cuadro 30, y los datos de los productores que tiene más de 20 hectáreas (cuadro 18) aunque la rentabilidad variará por lo que ya hemos explicado.

Cuadro 19							
Infraestructura y fuerza de trabajo asalariada en la							
agricultura cañera, 1981-2007							
Tierra Has.	1981	1987	1988	2007		tmca 87/81	tmca 07/88
Sup. Cortada (d)	439,431	575,344	561,304	577,913		4.6	0.2
Sup. Irrigada	182,782	224,227	222,132	312,277		3.5	1.8
Sup. Fertilizada	388,967	500,469	456,709	nd		4.3	
% Plantilla/total cort. (a)	17	20	15	18/21		2.7	1.0/1.8
Mecanización agrícola							
Núm. de unidades				Número	Existencias		
Tractores	4,848	4,895	4,527	7,922	10,400	1.6	3.0/4.5
Alzadoras	967	1,472	1,555	881	1,369	7	-3.0/-0.7
Cosechadoras		240	208	228	562	nd	0.5/4.9
Cortadoras	186	34	20			-25	nd
Yuntas [b]	3,053	2,726	2,816	2,271	3,841	-1.9	-1.1/1.6
Otro equipo [c]	3,876	2,890	3,381	6,252	8,790	-4.8	3.3
Equipo de transporte							
Núm. de unidades							
Camiones	9,346	9,664	9,819	8,585		0.6	-0.7
Góndolas	584	98	nd	nd		-25.8	nd
Carretas-tractor	6,657	6,754	6,848	3,876		0.2	-3
Carretas-semovientes	287	100	90	nd		-15.2	nd
Caminos. Kms.							
Pavimentados [e]	3,931	4,625	nd	94,757		2.8	15.6
Revestido y Terracería [e]	13,826	14,997	nd	63,837		1.4	7.2
Brecha [e]	7,430	8,054	nd	11,643		1.3	1.8
Vereda [c]				8,872			
Transporte por agua [c]				2,757			
Otro [c]				296			
Trabajadores Agrícolas							
Núm. De asalariados [e]	84,207	113,041	nd	138,000		6.1	1.1
Cortadores [e]	75,139	96,214	91,115	68,000		5.1	-1.5
Otros asal. Agrícolas [e]:	9,068	16,827	nd			13.2	nd
Permanentes (f)	2,748	5,002	nd			12.7	nd
Temporales (f)	821	4,918	nd			43.0	nd
Eventuales (f)	5,499	6,908	nd			4.7	nd

a) 18% si se calcula sobre superficie total cultivada (658,657 has. 21% si es sobre superficie cortada (577, 913), b) en 1988 el rubro es "arados", en 2007 "yuntas", c) cultivadoras, fertilizadoras, sembradoras. d) el Sistema Nacional de Información de la Agroindustria Azucarera reporta para 2007 la cifra de 675 mil has, que se acerca más a lo que el Padrón Cañero reporta como superficie con plantación, de 658,656 has, e) y f) en columna de 1987, los datos son de 1986. Núm. Asalariados y Cortadores 2007 los datos de Masterns Leonardo, para 2006. Fuente: Elaboración propia con datos de UNPASA y *Padrón Cañero, 2007*.

2. Descenso absoluto y relativo del capital variable en la producción de caña. La función económica de los cortadores de caña.

Hasta fines de los ochenta el número de los asalariados agrícolas aumentó 6.1% anual y los cortadores en 5.1 %, lo que fue una situación relevante porque desde 1977 su contratación había bajado. Desde mediados de los sesenta, la información muestra que existió una tendencia hacia contratar fuerza de trabajo familiar para labores de preparación de zafra y de zafra, como efecto de los programas de empleo temporal creados por la amplia inversión estatal en la economía entre 1970 y 1982, lo que significó trabajo como cortador en las zonas cañeras. El regreso a éstas se incrementó nuevamente a partir de la zafra 1982, pues la situación económica nacional canceló opciones laborales, y por los programas de atracción de trabajadores para la zafra, como el de FIOSCER.⁴⁶⁶

Por esa relativa escasez de cortadores entre 1970 y 1980 se intensificó cierta mecanización del campo con la introducción de alzadoras y cortadoras. El número de las primeras aumentó 5.6% anual entre 1964 y 1978 y las segundas 50.8% de 1974 a 1978⁴⁶⁷. Pero entre 1981 y 1988 esto se invirtió, pues la mecanización se estancó (Cuadro 19) como resultado del proceso inflacionario de estos años, y porque aumentó la contratación de asalariados agrícolas foráneos por sobre los locales, como un medio para abaratar aún más el costo de la fuerza de trabajo agrícola. En el contexto de un deterioro generalizado del salario real, nos permite concluir que la situación económica y social de estos trabajadores se deterioró severamente pues implicó más explotación y descenso real de salario.

Iniciada la privatización de los ingenios y de retiro de la administración gubernamental, el número de cortadores disminuyó pues en 1989 fue similar al de 1982, sin embargo, la intensidad de este descenso fue mayor a la de la superficie cultivada que no llegó al nivel de 1982. Por lo que, concluimos, que un salario insuficiente, las difíciles condiciones de trabajo y la ausencia de nuevos programas gubernamentales de apoyo se convirtieron en las causas fundamentales –junto a la tendencia de contratación de mano de obra local- para el descenso de la afluencia de cortadores a las zafras que se ha extendido hasta el 2008.

⁴⁶⁶ Luisa Paré e Irma Juárez G. "El proceso productivo de la caña de azúcar". En: *Caña Brava*, Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar, Op. Cit. 1987 (a), (p. 64.)

⁴⁶⁷ Rama Ruth. Op. Cit. p. 47.

Durante los años ochenta y hasta antes de la privatización, los únicos costos que decrecieron en la producción de caña, fueron los costos de los trabajos realizados por los jornaleros agrícolas. Por esto, disminuyeron sus ingresos y, dadas las condiciones económicas imperantes en el país, el nivel económico y social de los cortadores de caña empeoró. Entre 1981 y 1989 el costo *total* del corte, alza y acarreo de la caña en valores reales entre 1981 y 1989 se incrementó en 3.6% anual, pero el costo del corte, incluido en el total, decreció 5.0% anual, y el del alza en 2.8%, mientras que el del acarreo aumentó 9.2%. En términos de participación del costo promedio en el precio de liquidación de la caña, fueron los mismos rubros los que decrecieron, mientras que en la medida en que el acarreo requirió de fuertes inversiones, su incremento se correspondió con la disminución del costo de la fuerza de trabajo.⁴⁶⁸ Por el contrario, entre 1980 y 1988 la ganancia promedio del capital invertido en fábrica se incrementó en más del 18%. Es decir, este incremento mantuvo una estrecha relación con el descenso absoluto y relativo de la inversión en Capital Variable en el proceso de producción de la caña y del azúcar.

Si analizamos el salario de los trabajadores de campo por su participación en el valor del azúcar producido y en el valor de la caña, también es posible constatar deterioro en su participación en la riqueza social generada en la rama azucarera.

En pleno proceso de privatización entre 1987 y 1990, el costo del corte y alza de la caña creció en 14.6% y 9.3%, y el del acarreo en 3.1%, pero fue la escasez de cortadores durante estos años lo que impulsó sus salarios al alza. Esta situación fue coyuntural y no se convirtió en una política permanente para mejorar los ingresos de este grupo.

De la comparación de salarios y productividad podemos concluir que, si bien aumentó el ritmo del crecimiento de la rama hasta 1987, con una mecanización que se estancó, el peso de estos trabajos recayó en los trabajadores asalariados del campo (Cuadro 5). Esto también se concluye desde el indicador *tiempos perdidos*, pues si en 1982 el tiempo perdido por falta de caña, corte o acarreo fue del 10.9% del total, en 1987 fue de 6.2%. En general el tiempo perdido en campo decreció de 13.6% a 7.0% para los mismos años. Esto es, a cambio de mayor productividad de los asalariados del campo, decreció su salario y su participación en el valor de los productos del campo y fábrica azucareros. A la par de una mejor organización del proceso de trabajo agrícola, el trabajo de este grupo se intensificó y fue más eficiente.

⁴⁶⁸ Malpica Aburto, Nahúm, Op. Cit. 1991, p. 112-117.

En un proceso de cambio en la forma de intervención del gobierno en la agroindustria a partir de 1988, el incremento en la mecanización de ciertas fases del proceso agrícola, ahí incluida la del corte, en donde el terreno lo permitió, y con mayor contratación de la mano de obra local organizada por frentes de corte por el ingenio, (con apoyo de las organizaciones locales de los productores), el número de cortadores de caña disminuyó 1.7 anual.

En el 2006 los jornaleros agrícolas de la industria azucarera nacional fueron aproximadamente 138,000 que representaron el 37% del total de la población empleada en la rama ⁴⁶⁹ y el 66 % de todos los asalariados.⁴⁷⁰ De los trabajadores asalariados (jornaleros, personal ocupado en la fábrica y transportistas) el 32.7% son cortadores de caña y 17.3% personal de fábrica. A pesar de su proporción y de la importancia del trabajo que desempeñan en todas las fases del proceso de trabajo agrícola, a estos trabajadores les ha correspondido siempre la menor participación en el valor de la producción de azúcar: entre 5 y 7%.⁴⁷¹

Que los trabajadores del campo, aquellos que representan más del 35% de los trabajadores de la industria azucarera, recibieran salarios decrecientes, una parte proporcional menor del producto que generaron y que hayan incrementado su productividad, presenta cuáles son los mecanismos de generación de trabajo excedente, insertos en una organización del capital y el trabajo, que es base de la acumulación y reproducción del capital agroindustrial azucarero.

3. Características socioeconómicas de la agricultura cañera.

Con los datos del Padrón Cañero de 2007, (Anexo Cuadros 13 al 22) lo primero que es necesario destacar es que el Padrón recuperó la información para *unidades de producción y número de terrenos*. No se presenta de forma exacta el número de productores cañeros, sino que es necesario deducirlo a partir de las cifras aportadas.

Es así que, las unidades de producción registradas en ese año fueron 133,763, el número de terrenos 181,811 y la extensión que abarcaron 902,622 hectáreas. Los datos

⁴⁶⁹ Sumando productores, jornaleros (se incluye a cortadores), personal empleado en la elaboración de azúcar y transportistas

⁴⁷⁰ Jornaleros, personal ocupado en la elaboración de azúcar y transportistas. Datos para el 2006, teniendo en cuenta 164,397 productores y 29,454 empleados en la elaboración de azúcar (INEGI). Es necesario tener en cuenta que de los productores no todos se convierten en asalariados para las labores de preparación del campo ni en la zafra.

⁴⁷¹ En 1988 les correspondió el 7.4 del valor real de la producción de azúcar. Malpica Aburto, Nahúm, Op. Cit. 1991, pág. 87.

presentan que el número de terrenos *dedicados a la producción de caña* fue 163,819 y abarcaron una superficie de 807,298.5 has., de lo que concluimos que el número de productores que sembraron caña ese año fue de aproximadamente la misma cifra de 163,819. La cifra es cercana a la que dieron a conocer las organizaciones gremiales en 2007 de 164,397 productores. Lo que confirmaría, por un lado, que efectivamente el número de productores es cercano a esas cifras, sin poder tenerla exacta y, por otro, que los dos gremios cañeros afilian al 99.6% de éstos. Asimismo, el Padrón confirma que más del 70% de la superficie es ejidal y que ahí se incluyen al 80% de los productores, seguida por la propiedad privada.

a. Factores determinantes y limitantes del rendimiento agroindustrial.

Algunos factores que contribuyen a explicar los resultados en rendimientos del campo y eficiencia de la agroindustria son los siguientes, con la información del Padrón. La forma de organización principal fue la individual para la siembra, el cultivo y la comercialización, y sólo en el caso de la cosecha se hizo de forma colectiva en el 58% de las unidades de producción.

En cuanto a los rendimientos, sólo una quinta parte de los terrenos fueron sembrados con plantilla, esto es el 21%, y en términos de hectáreas se cubrió con ésta sólo el 13%, mientras que con resocas están sembrados el 64% de los terrenos y el 43% de la superficie. Esto presentó muy poca diferencia respecto de 1988 cuando el 15% fue cultivado con plantilla y el 66% continuó sembrado con cañas a las que ha se les había hecho más de 8 cortes.

En el caso del riego el 34% de la superficie lo tuvo, esto es el 41% de los terrenos. Sin embargo, la mitad de las hectáreas tuvo menos de 5 riegos al año, mientras que sólo el 2.1% de las hectáreas utilizó más de 20 riegos al año. Esto es, el campo cañero cuenta con una estructura de riego insuficiente para los propósitos de rendimientos que siempre se han propuesto. En lo que respecta a la asistencia técnica sólo el 9% de las unidades de producción contó con ella y en su mayor parte fue otorgada por el ingenio.

La información de la fuerza de trabajo asalariada en el Padrón Cañero 2007, no se presenta de forma desagregada. No es posible saber a cuántos trabajadores se contrató, para qué labores, ni cuánto se les remuneró. Solo es posible saber que el 73% de las unidades de producción contrató mano de obra.

Para el crédito el 44% de las unidades de producción tuvieron acceso y el 34% de este total lo otorgó el ingenio. Esto es, la mayor parte de las unidades de producción no dispuso de este recurso fundamental para las diversas fases de la producción de la caña.⁴⁷²

Es de reconocer que se hacen esfuerzos para encontrar variedades más resistentes a enfermedades y plagas y que den más rendimientos, aunque los resultados demoran de 10 a 15 años. Es difícil hablar de una *agricultura específica por sitio* como se hace en Colombia, muestra del atraso en la investigación y en la aplicación de los conocimientos y experiencias derivadas. En la investigación se ha puesto énfasis en encontrar variedades más resistentes al herbicida *glifosato* y al virus del *mosaico*, para mejorar los rendimientos de biomasa y de sacarosa, habiéndose encontrado variedades con mejor peso fresco, regeneración y tamaño de los callos, grados Brix (sacarosa contenida en el jugo). También se han buscado variedades con buena cantidad de fibra que ayude al proceso de generación de energía. Sin embargo, lo que se asoma en estos avances es que hace falta ampliar la investigación y la aplicación de los resultados. Fue nuevamente a partir de la Ley Cañera del 2005 que se le da impulso *formal* a la investigación con el Centro de Investigación Científica y Tecnológica de la Caña de Azúcar (CICTCAÑA), después de que el IMPA lo desaparecieron en los años noventa.

Parte de los problemas que dificultan la generación de mayores rendimientos son la inadecuada utilización de los herbicidas y pesticidas para controlar plagas y enfermedades; la dificultad para la utilización de nuevas formas de riego, para la mecanización, el abastecimiento de agua y el uso de fertilizantes. En este último caso, no se usa siempre el mejor abono enriquecido con potasio, sino el sulfato de amonio que es más barato, pero contribuye a producir menos sacarosa.

Lo anterior tiene un efecto directo sobre los ingresos pues para ampliarlos se requiere de inversión en riego, nuevas variedades de caña, mejores abonos y disminuir los costos en la utilización de herbicidas, pesticidas y fertilizantes, aspectos a los que la mayoría de los productores no tiene alcance.

⁴⁷² En este mismo año, en Veracruz, el 60% de los productores no recibió crédito, el 1% lo obtuvo del sector bancario, 4% del gobierno y 28 % del ingenio. Scaife, Katherine. *Inadequate Institutions and Inefficient Outcomes in Mexico's Sugar Industry*. Master of Arts in Law and Diplomacy Thesis Submitted by Katherine Scaife, The Fletcher School, Tufts University, 2010, 84 p. (pág. 51-52). <https://dl.tufts.edu/concern/pdfs/2v23w522z> (Consultado agosto 2016).

Sin embargo, aquí un tema central es, que no es sólo el hecho de que se tengan muchos productores con predios pequeños, sino también es de organización, asistencia técnica y financiamiento. En todo esto la participación del ingenio es limitada y los apoyos gubernamentales escasos o nulos, mientras que en estos aspectos tendría que ser central la intervención de ambos. El caso de Cuba enseña que es la organización de la agroindustria dirigida por un proyecto claro, que privilegió objetivos productivos pero también sociales lo que les dio resultado; el caso de Brasil, muestra que en aspectos clave para apoyar y desarrollar el proceso agrícola, el gobierno no se retiró: en Sao Paulo en el 2008 el 48.03% de los productores agrícolas (para todos los productos y no sólo para la caña) utilizó asistencia técnica del gobierno y el 29.91% asistencia privada, el 32% realizó análisis de suelo y el 55% prácticas de conservación del suelo, además de que la investigación sobre la caña es de las más avanzadas del mundo. En otros países como Australia con una superficie 20% menor para sembrar caña que la de México produce la misma cantidad de azúcar, y si bien el promedio de hectáreas por productor es de 85 has con 5,500 productores, este país es el más avanzado en investigación agrícola y en tecnología aplicada. En el caso de Colombia los resultados en rendimientos agrícolas e industriales demuestran que ha sido justamente la investigación sobre la caña de azúcar, lo que los ayudó a posicionarse como uno de los países con mejores rendimientos. Los ingresos finales de los cañeros dependen, por lo tanto, de las toneladas de caña cortadas, de la cantidad de sacarosa, de los gastos y de los precios establecidos para la caña y el azúcar.

La consolidación del proceso de subsunción indirecta real, como forma de apropiación del plusvalor de la fuerza de trabajo agrícola, y la política del Estado, han dejado en manos de los productores la inversión necesaria y requerida para incrementar los rendimientos del predio. El gobierno se ha desentendido de fases clave, y en otras, como la del crédito, el capital industrial tiende a cubrirlo si se le requiere, pero a precios de mercado, lo que lo convierte en inalcanzable para muchos productores, o se convierte en un mecanismo que propicia su permanente endeudamiento.

b. Escolaridad, vivienda y atención a la salud de los productores cañeros.

En el caso del productor, 90% habla español y 9% además una lengua indígena. Más del 80% tiene instrucción escolarizada, 55% tiene como mínimo instrucción primaria y 25% no tiene instrucción. Otro 25% de los productores tienen educación a partir de la secundaria.

Para los residentes en la vivienda del productor, los porcentajes se parecen, aunque son más los que tienen educación a partir de la secundaria, que es el 40%. Estas cifras nos presentan a un sector social que mayoritariamente tiene baja formación escolar, está poco informado y sus principales medios de información son la televisión y la radio.

Su vivienda está construida con tabique, piso de cemento y con techo de loza, pero todavía 37% tiene techo de lámina. Cuentan con agua potable 84%, electricidad 98% y sólo 1.2% de las unidades de producción en las que se localiza la vivienda no cuenta con ninguno de estos servicios.

En el total de las unidades de producción se tiene servicio médico, cuya cobertura la da fundamentalmente el IMSS y los Centros de Salud, y después los médicos particulares y el Seguro Popular.

Al parecer, esta condición social de los productores tiene una función en el proceso de transferencia de excedentes: mantener a un grupo, que es fundamental para la producción del azúcar, en la desinformación, en la dependencia y en la incertidumbre.

D. Las reformas al artículo 27 constitucional y la economía campesina cañera.

Las reformas del artículo 27 constitucional y su legislación, que dieron fin al reparto de tierra bajo responsabilidad del Estado y demás objetivos a nivel nacional, después de quince años, presentaron resultados no esperados desde la perspectiva y la justificación que estaban detrás de esos cambios.

Después de las reformas en las zonas ejidales a nivel nacional se presentaron dos tendencias: por un lado, disminuyó el tamaño de los núcleos agrarios, las superficies de uso común, las tierras laborables, el tamaño del predio promedio, y el equipamiento medido por los tractores, trilladoras, bodegas e infraestructura ganadera; por otro, aumentó la superficie parcelada, los sujetos agrarios, las tierras irrigadas y el número de mujeres con derecho a tener tierra. Esto es, aumentó el número de productores, pero con menos tierra y menor nivel tecnológico.⁴⁷³

En el campo cañero es posible observar que aumentó la tierra cultivada con plantilla y la superficie irrigada, aunque sin ser una proporción considerable. En cuanto a la

⁴⁷³ CCEDRSSA. Comité y Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. "Saldos de las reformas de 1992 al artículo 27 Constitucional". México, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados, julio de 2008, 29 p. (pág. 11).

mecanización el incremento se dio fundamentalmente en tractores y en ‘Otro Equipo’ (cultivadoras, fertilizadoras y sembradoras); pero, por otro lado, disminuyó la utilización de alzadoras y se estancó la utilización de yuntas, camiones y carretas tractor. Destaca el incremento en el rubro caminos, en donde tienen participación el gobierno federal, los estados y los productores de caña y el ingenio. Lo anterior nos sugiere una inversión de capital diferenciada que se dirigió fundamentalmente a los procesos de preparación de la tierra a fin de mejorar la calidad de la materia prima, complementaria a aquella inversión que mejoró la infraestructura que permitiría ser entregada a tiempo. Estas dos orientaciones de la inversión adquieren lógica si ha permanecido atrasada la investigación sobre cañas de mejor calidad, las políticas de desarrollo integral del proceso agrícola, y las inversiones que mejoren de forma notable los rendimientos en fábrica.

De la misma manera como ocurrió a nivel nacional, en el campo cañero aumentó el número de productores, pero disminuyó el tamaño de los predios promedio para el ejidatario, y se mantuvo sin cambio el del pequeño propietario, aunque la cantidad de tierra que dispuso en promedio disminuyó, comparando con la que tenía a inicios de la década de los ochenta. A nivel nacional la superficie la parcelada (para la agricultura en general) pasó de 9.1 hectáreas promedio en 1991 a 7.5 has en el 2007.⁴⁷⁴

Por lo anterior, los datos sugieren que el tipo de la inversión de capital que se hizo en la producción de caña, fue poco probable que la haya hecho el segmento de los productores con predios reducidos dada la condición de escasa capacidad de inversión, de limitado acceso al crédito y de poca asistencia técnica con la que cuentan (el 90% de las unidades de producción no cuentan con asistencia técnica). En este grupo estuvieron 113,935 productores con un máximo 4 hectáreas, pero son numerosos aquellos que sólo tuvieron hasta 2. Como están presentados los datos, no nos permiten precisar cuál es la superficie mínima que debiera tener un productor en tierra de temporal y en la de riego para cubrir los costos, pero, además, para tener excedentes que le permitan a la familia vivir sin tener que depender de que necesariamente otros miembros tengan que contratarse fuera de la unidad de producción.

El Padrón Cañero 2007 nos permite apreciar, indirectamente, que la mayor parte de los productores de esas unidades de producción tuvo dificultad para vivir sólo con los

⁴⁷⁴ *Ibíd.* Pág. 16.

ingresos de la venta de la caña. El 63% de las unidades de producción se encuentra en el rubro ‘Otros Ingresos’, mismos que provinieron fundamentalmente de otros cultivos o actividades productivas en su predio, del trabajo asalariado o de la pensión del IMSS. (Anexo Cuadro 19).

Así, teniendo presente el desempeño de la agroindustria a través de sus indicadores básicos, lo mismo que los datos que representan inversión en el campo, es posible concluir que no se revirtió el minifundio en el campo cañero, no se han creado nuevas formas de organización o asociación que compitan con la producción individual y, que la inversión adicional de capital la han podido realizar sólo un segmento de los productores de caña. Si bien estas proporciones variarán de zona a zona, los datos globales nos muestran un campo con rendimientos que han cambiado muy poco en 20 años, lo que sugiere un rezago tecnológico en la producción de caña, aspecto que queda muy claro cuando se compara con los rendimientos de otros países. También, como lo refleja un caso analizado, en el ejido Matamoros de la región del ingenio Atencingo, Puebla, después de las reformas al artículo 27 el minifundio no se revirtió, no se creó un mercado de tierras y las inversiones del capital privado tampoco llegaron como se esperaban.⁴⁷⁵

Después de las reformas a la Ley de Fomento Agropecuario de 1980, al artículo 27 y a la legislación agraria en 1992, el inicio del programa de regularización de derechos agrarios (Programa de Certificación y Titulación de Derechos Ejidales y de Titulación de Solares, PROCEDE) en 1993, así como de las reformas de la agroindustria azucarera, se abrió un panorama en donde era posible observar para los productores de caña varias tendencias. En primer lugar, para un segmento de éstos arrendar la tierra fue una opción, sobre todo para el grupo con tierras marginales, de escasa productividad, o con pocas posibilidades de ajustarse a los requerimientos de inversión que le hubieran asegurado incrementar su ingreso final. Esta opción les ofrecía un ingreso, en caso de poder rentar, aunque no necesariamente suficiente para la subsistencia, por lo que era seguro que uno o varios miembros de la familia se dedicaran a otras actividades para poder subsistir, en la parte del predio que conservaran o fuera de éste, y contratándose en otras actividades. La emigración también se convertiría en una salida, hacia otras áreas rurales o centros urbanos en las que encontrarán trabajo formal

⁴⁷⁵ Pérez Zamorano, Abel. *¿Una revolución en los derechos de propiedad? Liberalización del ejido y la agroindustria azucarera en México*. Londres, London School of Economics and Political Science, 2004, 251 p. BCOLMEX. (págs. 193-207).

o informal. No está claro por la información de que se dispone, si este grupo tiene las condiciones para emigrar a los Estados Unidos.

En segundo lugar, otro grupo de productores conservó su predio y continuó con su actividad productiva. Pero, su perfil también estuvo definido por la necesidad de complementar el ingreso con recursos generados fuera de la actividad específica de producción de caña. Dada la presentación de los datos del Padrón Cañero, por *unidades de producción* y no por productores, es posible decir, -deduciendo, y teniendo presente que conclusiones menos generales tendrán que ser el resultado de la investigación que recupere y nos presente información y datos de otra manera, que ese Padrón no presenta-, que este grupo de productores está dentro del 63.1% de total de las unidades de producción que sí tienen otros ingresos. Rentar todo o parte de su predio también fue una opción para este grupo. Pero tampoco es posible saber con estos datos, el promedio de hectáreas que tienen, y cuál es el promedio de tierra con el que recuperan sólo lo que invirtieron y cuál el mínimo de hectáreas para tener excedentes. Es muy posible que dentro de este porcentaje de unidades de producción se encuentren productores que tuvieron pérdidas produciendo caña, otros que recuperen sólo lo invertido y productores con utilidades. La conservación de su predio, esto es, el que no hayan optado por vender o rentar, puede explicarse no sólo por el ingreso sino por combinación de la relativa seguridad para vivir que les da el tener su pedazo de tierra, pero también, por el hecho de recurrir a estrategias de producción para el autoconsumo o para la venta. Esta estrategia lo refleja el porcentaje que tienen otras actividades productivas, los que se dedican a la cría y explotación de animales o al comercio, y que creemos, han sido las salidas que tuvieron ante el descenso de sus ingresos. Además, explica su condición de poseedor de un terreno el que el 32% de los que tienen otros ingresos son pensionados del IMSS, y que representan el 20% de las unidades de producción.

En tercer lugar, según el rubro de 'Otros Ingresos' un 37% no tiene otros ingresos, lo que nos sugiere que aquí están productores con predios pequeños y de escaso rendimiento, que no se han adaptado a las estrategias anteriores para complementar su ingreso. Su nivel económico será sólo de subsistencia o infrasubsistencia.

Pero también, en este 37% pueden estar los productores que tienen superficies de tierra más grandes, ejidatarios, propietarios privados o los que rentan un predio, y cuyo ingreso de la venta de caña les permite no tener otra actividad complementaria. Para este

grupo, desde el principio de las reformas de años noventa se beneficiaron, pues se les abría la posibilidad de rentar o comprar más tierra, vieron con optimismo las reformas a la legislación y al Tratado de Libre Comercio con EU y Canadá. El centro de su inconformidad estaba, antes que, contra la industria azucarera en general, contra los ingenios por la cantidad de prácticas para reducir el pago de la caña.⁴⁷⁶ Este grupo variará en número de región a región, dependiendo de diversas condiciones, como si la zona es de riego o de temporal, del monto de sus ingresos que les permita o no invertir en su tierra, de si tienen ganancias y recursos para comprar o arrendar otros terrenos, del rendimiento del ingenio, entre otros. Para la región de Atencingo, Puebla, este grupo de productores-empresarios que podían satisfacer los nuevos requisitos de eficiencia estaba entre el 25 y el 35% de los productores, según una encuesta realizada en 1995.⁴⁷⁷ Esto es, se trata de un grupo que sí tiene condiciones para obtener ganancia y para poder invertir capital en la tierra.

Finalmente, podemos decir que, para la mayor parte de los productores, los minifundistas, las reformas no les permitieron mejorar sus condiciones productivas, de ingresos y forma de vida, y de ahí que la mayor parte de ellos tuvieran que complementar los ingresos con otras actividades. En su caso, también es posible afirmar que, el producto de la venta de su caña pudo convertirse en el complemento a los ingresos que les generan otras actividades independientes o por su trabajo asalariado. Esto fue el resultado de que no se creó en estos años una política económico-social que les diera prioridad. Dada esta situación económica, no cuentan con posibilidad de obtener ingresos excedentes, invertir ni acumular capital.

Con las inversiones durante estos veinte años en donde necesariamente ha tenido que estar el gobierno federal o estatal, en infraestructura (riego y caminos fundamentalmente), en última instancia se creó una condición de apoyo directo para productores medios y grandes. Estos grupos estuvieron en la posibilidad de maximizar la utilización de sus inversiones en capital constante, como en tractores y camiones, y fortalecer su capacidad de acumulación y, en su caso, su posibilidad para comprar o rentar más tierra.

⁴⁷⁶ Otero Gerardo, y Peter Singelmann. “Los cañeros y el Estado en México, garantías sociales y reestructuración económica en la industria azucarera”. *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. Vol. IV: *Los nuevos actores sociales y procesos políticos en el campo*. Comps. Hubert Carton de Grammont y Héctor Tejeda Gaona. México, Plaza y Valdés/INAH/UAM/UNAM, 1996, (págs. 181-202) BFCPYS. Pág. 193. (Pág. 194)

⁴⁷⁷ *Ibíd.* pág. 168.

No se puede decir que los productores con predios pequeños estuvieran condenados a vender o rentar, pero sí que las reformas de 1991 a la fecha los colocaron en una situación en la que se encontraron presionados para obtener ingresos que les permitieran sobrevivir al productor y a su familia. En este sentido, las reformas a la legislación cañera, aunado a la falta de condiciones de apoyo económico permanente y sistemático por parte del gobierno, como el crédito en condiciones favorables u otros medios, que le permitieran a estos productores tener la garantía de ingresos mínimos para un nivel de subsistencia decoroso, los pusieron en una condición de incertidumbre económica, pero también de dependencia extrema de las características de la relación económica con el ingenio.

De las reformas de 1975 en las que se propusieron políticas para que el ingreso de los productores no estuviera sujeto exclusivamente a lo que determinara la relación económica con la fábrica, al resultado de las reformas iniciadas a partir de 1991, y que a la fecha, veinticinco años después, podemos evaluar, tenemos que, los ingresos de la mayoría los productores se convirtieron en inciertos en un grado mayor: por una condición productiva que no ha mejorado sustancialmente, por su dependencia de las condiciones del mercado interno y externo, por la política de precios del azúcar, por las negociaciones de compra-venta de la caña con el gobierno y con los propietarios de ingenios y, finalmente, por su dependencia de su capacidad de adaptación a una nueva situación que les obliga a modernizarse y ser más eficientes para ganar más, con las mínimas condiciones de apoyo.

En el caso de la caña el grueso de los productores ha desplegado estrategias diferentes como producir otros cultivos para el autoconsumo y para el mercado, cría y explotación de animales, el comercio, el trabajo en la construcción, el trabajo independiente como profesionista y otras actividades que les han sumado recursos.

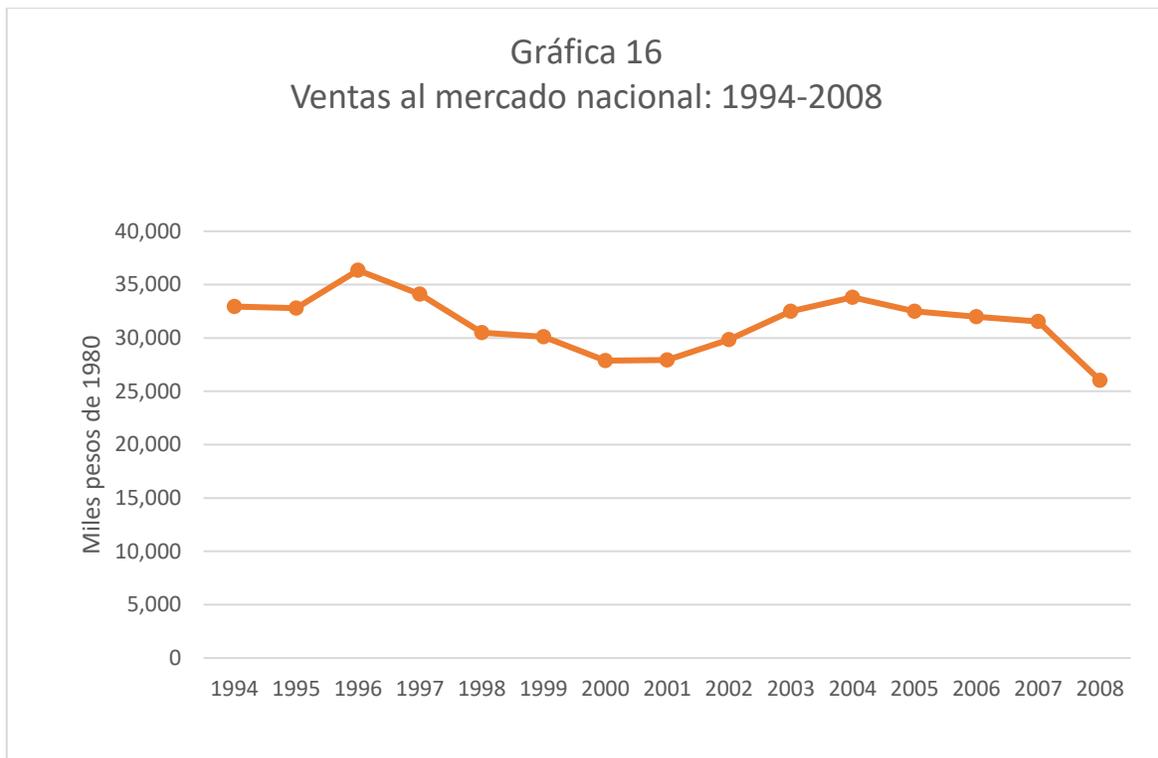
Dados los cambios en la legislación cañera y en el artículo 27, se encuentra la posibilidad de que se fortalezca el grupo campesino-empresario, que tendrá en perspectiva el acrecentamiento de su predio comprando o rentando tierras. Sin embargo, esta tendencia tampoco se ha desarrollado como se esperaba, dado que no se ha consolidado un proceso intensivo de compra-venta de tierras. Han sido circunstancias extraordinarias, las que han orillado a los productores propietarios de tierra a vender parcial o totalmente.

E. Fases y formas de la reproducción del capital: 1988-2008.

1. Alza en productividad, valor agregado y tasa de ganancia; descenso en el valor de la fuerza de trabajo: 1988-1996.

Sin lugar a dudas, la reorganización agroindustrial de los setenta y ochenta, en donde la intervención gubernamental fue muy importante, creó nuevas y mejores condiciones para la inversión y acumulación de capital. En los años 1988/1996 el buen desempeño de la industria fue también resultado de las inversiones realizadas por el gobierno en aquellas décadas. En general, la mejor situación del capital lo presenta la relación capital/ingreso en los años 1975/1996. (Cuadro 9).

Pero también, el relativo buen desenvolvimiento de la rama se reflejó en la producción de azúcar, lo que en términos de Valor se reflejó en crecimiento de 2.0% anual, 40% en total, y su destino principal fue el mercado nacional, que absorbió el 94% del Valor de Ventas. (Cuadro 8 y 20. Gráfica 16).



Cuadro 20				
Producción bruta total y ventas de la industria azucarera: 1994-2008				
Años	Producción bruta total	Valor de los productos elaborados	Venta de los productos elaborados Nacional	Venta de los productos elaborados Exportación
Miles de pesos				
1994	7,009,451	6,919,598	7,104,867	0
1995	9,720,053	9,477,489	9,746,870	389,327
1996	15,298,733	14,999,892	14,123,303	965,312
1997	17,555,824	17,286,754	15,596,831	1,663,740
1998	18,621,855	18,367,888	16,101,495	1,928,056
1999	19,206,642	18,882,387	18,290,427	818,343
2000	19,084,728	18,928,689	18,978,494	580,600
2001	23,180,834	22,874,772	20,147,385	651,754
2002	22,652,300	22,361,279	23,021,351	851,822
2003	27,765,429	27,470,430	27,196,559	163,604
2004	32,892,281	32,301,099	30,860,353	198,197
2005	32,771,763	32,032,630	31,032,023	1,493,367
2006	34,957,404	34,420,434	32,587,893	1,917,601
2007	34,939,769	34,467,577	33,580,250	627,227
2008	31,976,532	31,590,548	29,553,096	2,031,519
Miles de pesos de 1980				
1994	32,512	32,095	32,954	
1995	32,699	31,883	32,790	1,309.7
1996	39,365	38,596	36,340	2,483.8
1997	38,384	37,795	34,100	3,637.6
1998	35,286	34,804	30,510	3,653.4
1999	31,622	31,088	30,113	1,347.3
2000	28,029	27,800	27,873	852.7
2001	32,154	31,730	27,947	904.1
2002	29,377	29,000	29,856	1,104.7
2003	33,172	32,820	32,492	195.5
2004	36,028	35,380	33,802	217.1
2005	34,319	33,545	32,497	1,563.9
2006	34,306	33,779	31,980	1,881.8
2007	32,818	32,374	31,541	589.1
2008	28,166	27,826	26,031	1,789.4

Elaboración propia con datos de Encuesta Industrial Anual. INEGI

No puede perderse de vista que en estos resultados fue muy importante la acción gubernamental, las políticas del gobierno que hemos descrito en términos de tiempo y forma de inversión en el aspecto agrícola y fabril, en la modificación a la legislación y en la creación de condiciones sociales y políticas que coadyuvan en la reproducción y acumulación del capital. De forma complementaria la acción empresarial, como hemos visto a través del análisis de diversos indicadores, ha encontrado la manera de incidir en el actuar gubernamental o ha encontrado caminos propios para valorizar su capital.

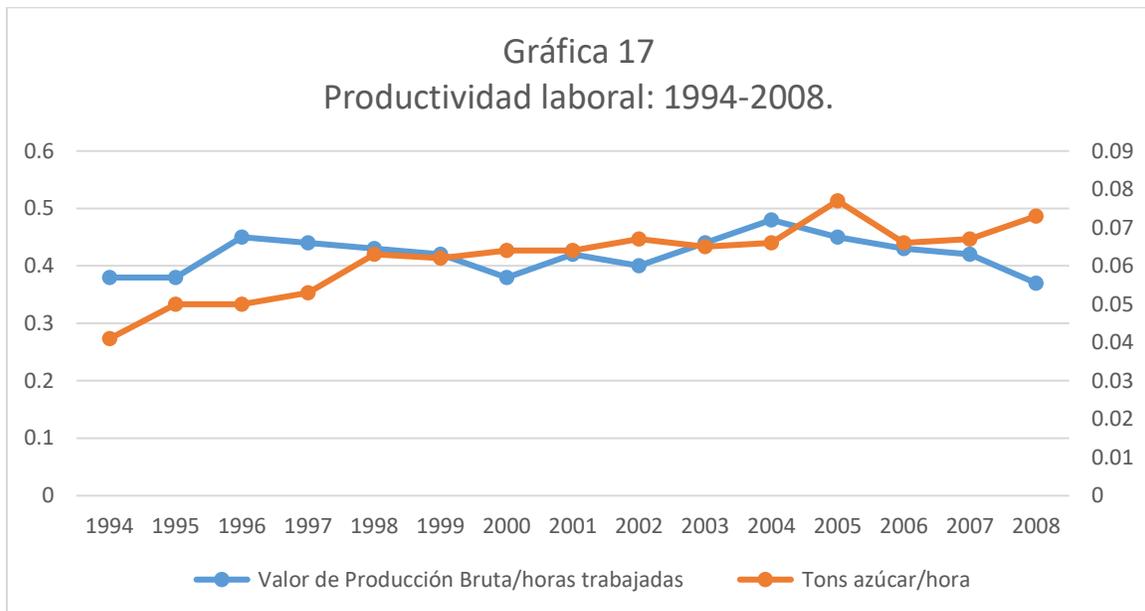
Si bien, del lado de la producción y el mercado el panorama era bueno, por el lado del empleo, no lo fue para los trabajadores. En una industria en proceso de venta al capital privado, la política de descenso en la inversión en Variable se reflejó absoluta y relativamente. Las políticas para la fábrica azucarera, junto a las nacionales, contribuyeron a la pérdida de puestos de trabajo a un ritmo de 1.2% promedio anual, lo que también modificó negativamente la posición de la fabricación de azúcar en el conjunto de la industria manufacturera y productora de alimentos.

Para el sector trabajador continuaron disminuyendo sus ingresos. Medido por el Ingreso por Persona, en 1996 descendió al nivel que tenía *veinte años antes*. Disminuyeron también Remuneraciones Totales, con la excepción de los años 2000 y 2001, y en lo que influyó posiblemente el hecho de ser años de intensa actividad política por elecciones Federales, Estatales y Locales, y, por cambio de administración y transición en el partido político del que provenía el candidato al poder Ejecutivo. Por lo que representa la participación de las Remuneraciones en el Valor agregado, el deterioro se reveló mayor, pues en 1996 fue de sólo de 35%, *su peor posición desde mediados de los sesenta*, cuando en 1988 había sido de 76%. Ponderando desde el Valor de Ventas, en el primer año representó el 24% y en el último 11.6%. (cuadro17).

El buen panorama para el capital se complementó con el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo. (Medida por Producción Bruta/hora y por Toneladas de azúcar por hora). (Cuadro 17, Gráfica 17).⁴⁷⁸ Es de destacar que, a diferencia de periodos anteriores, el Valor agregado se mantuvo al alza y se recuperó como participación en el Valor

⁴⁷⁸ No es posible sacar Activos Fijos por Persona, pues el dato no aparece en la EIA del INEGI. Tampoco, el desglose de estos activos. Se publican nuevamente de 2001 en adelante, con la irregularidad que el valor de los Activos de 2001 y 2002, fue de sólo el 10% de lo que en promedio representaba desde años antes. Posiblemente,

de los Productos Elaborados. El incremento del plusvalor relativo continuó, ahora como práctica del capital privado en el sector.



La conjunción de estas condiciones tuvo como resultado temporal mayor Tasa de ganancia. Ésta, en 1993 había llegado al nivel más bajo desde mediados de los sesenta, pero para 1997 la tendencia se había revertido para colocarse en 17.7%. Fue el nivel más alto de este periodo para descender hacia 2008, con años críticos en 2000 y en 2008, después de años de recuperación entre 2000 y 2006. (Cuadro 24).

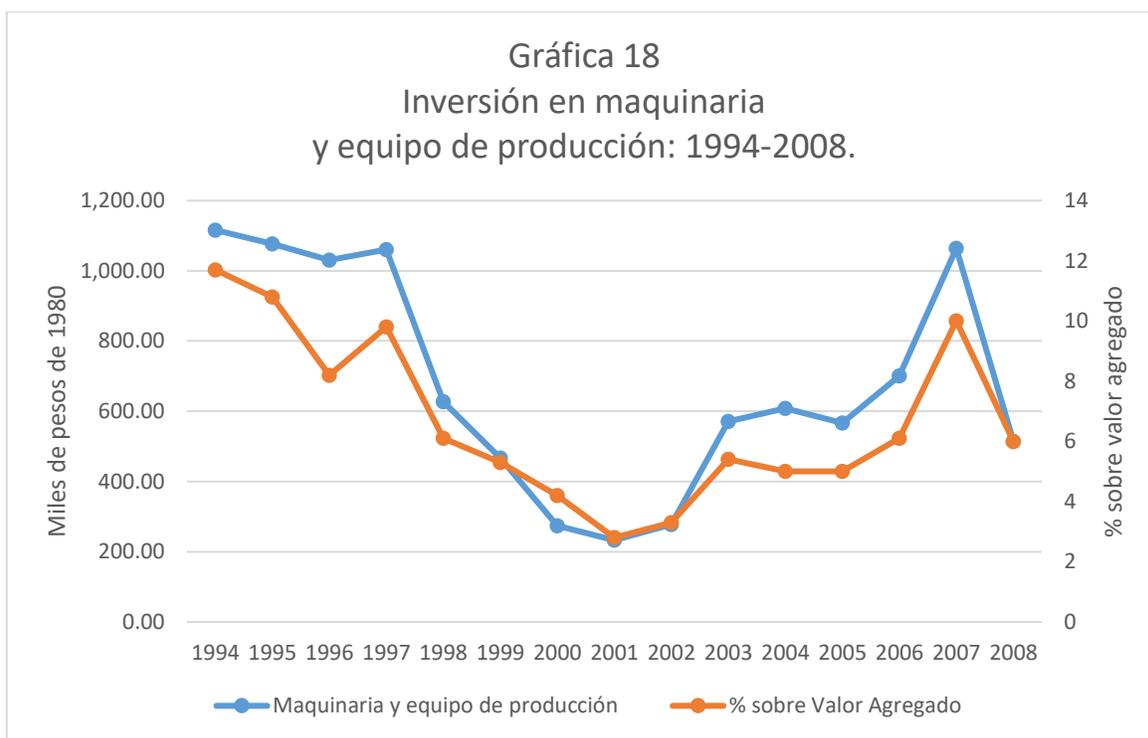
a. La modernización fabril: limitada inversión en capital constante y mercado protegido.

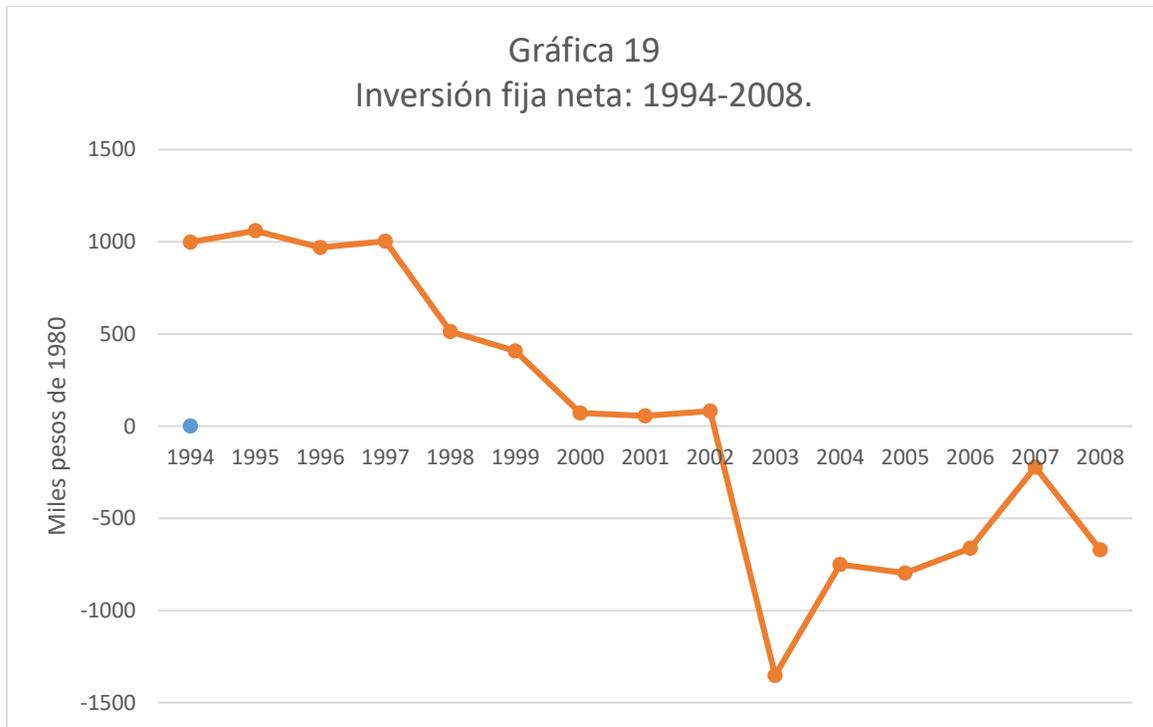
La Formación bruta de capital se mantuvo coyunturalmente al alza como participación en el Valor agregado en los años 1988/1994, pero para 1996 había descendido nuevamente. Lo mismo se reflejó en el Valor de la Maquinaria y Equipo. La inversión en FBC en 1994 de sólo el 13.5% del Valor agregado, fue reflejo del limitado compromiso hacia la ‘modernización’. (Cuadro 22, Gráfica 18). Pero también reveló el interés por mantener y profundizar las condiciones socioeconómicas para conseguir mayor Tasa de ganancia, pero

el conflicto gobierno-empresarios y la expropiación influyó en el levantamiento de datos de la Encuesta. Las cifras se regularizan de 2003 en adelante.

con limitada o nula inversión de capital (Gráfica 19). Ésta, estuvo muy alejada de las inversiones realizadas en 1970 y en 1980, año en el que la intervención del Estado en la fabricación de azúcar era preponderante.

Es evidente, que las cifras muestran las inversiones realizadas en la fabricación de azúcar. Sin embargo, por un lado, éstas fueron parte de un proceso determinado por la necesaria renovación de maquinaria y equipo en diversas áreas de la planta fabril, inversiones que, en los argumentos de los empresarios se habían hecho con dificultad dadas las limitaciones financieras derivadas del endeudamiento. Por otro, porque las expectativas depositadas en el TLC, requirieron de un mínimo de inversiones para aumentar la producción. Sin embargo, en términos de valor, al contrastar FBC contra Depreciación, la formación bruta de capital se reveló nuevamente negativa (Gráfica 19), pues refleja que aquélla fue mayor a lo que se invirtió en renovación del capital fijo, continuando la tendencia iniciada veinte años antes. (Cuadros 21 y 22).





En los hechos, el compromiso de los empresarios de aumentar la producción se dio por el camino del incremento la eficiencia industrial, pero, sostenida ésta, fundamentalmente, por la mayor productividad de la fuerza de trabajo agrícola e industrial.⁴⁷⁹ El abastecimiento seguro de caña por medio del incremento de la superficie fue clave en lo anterior.

⁴⁷⁹ Para la industria manufacturera en general, la entrada al mercado mundial significó estancamiento del empleo, de los patrones de inversión y de la acumulación. La productividad aumentó por la intensificación del trabajo y reducción del poder adquisitivo. Kato Maldonado, Luis. Op. Cit. Pág. 73.

Cuadro 21								
Activos fijos brutos en la industria azucarera: 1993-2008 (miles de pesos de 1980)								
Tipo de Activo								
Años	Total	Maquinaria y equipo de producción	Construcciones e instalaciones fijas	Terrenos	Equipo de transporte	Equipo de cómputo y periféricos	Otros activos fijos	Depreciación actualizada del ejercicio.
1993	29,284.0	19,730.17	6,699.80	1,044.9	472.5	46.3	1,290.3	3,950.4
2001	5,406.5	4,323	502.1	87.1	160.7	nd	333.6	278.0
2002	5,424.3	4,321	504.2	80.8	165.2	nd	351.5	293.2
2003	41,940.1	34,485	6,675.1	nd	298.1	193.5	288.8	2,094.9
2004	40,163.7	32,259	7,004.5	nd	296.8	193.3	409.6	1,527.1
2005	39,222.5	31,510	6,809.7	nd	303.9	197.2	401.7	1,495.3
2006	37,805.6	30,503	6,424.7	nd	300.1	187.9	389.8	1,428.7
2007	39,319.1	31,571	6,852.0	nd	314.6	192.9	388.9	1,471.4
2008	37,827.1	30,460	6,499.3	nd	311.4	187.7	368.7	1,304.3
TMCA								
1993-2003	3.7	5.7	-0.03	-24.7	-4.5	15.4	-13.9	-6.1
2003-2008	-2.0	-2.4	-0.5	nd	0.9	-0.6	5.0	-9.0
Terrenos: cálculo de 1993 a 2002.								
% del Total								
1993		67.4	22.9	3.6	1.6	0.2	4.4	13.5
2003		82.2	15.9	nd	0.7	0.5	0.7	5.0
2004		80.3	17.4	nd	0.7	0.5	1.0	3.8
2005		80.3	17.4	nd	0.8	0.5	1.0	3.8
2006		80.7	17.0	nd	0.8	0.5	1.0	3.8
2007		80.3	17.4	nd	0.8	0.5	1.0	3.7
2008		80.5	17.2	nd	0.8	0.5	1.0	3.4
Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Anual. INEGI. En 1993: el rubro Equipo de Transporte se denomina: Mobiliario, Equipo de Transporte y Otros Activos Fijos.								

Cuadro 22												
Inversión bruta total e inversión fija bruta por tipo de activo: 1994-2008												
Inversión fija bruta por tipo de activo												
Año	Total	Miles de pesos de 1980										
	Total	Maquinaria y equipo de producción	Bienes inmuebles	Terrenos	Equipo de transporte	Equipo de cómputo y periféricos	Otros activos fijos	Diferencia de existencias	Valor agregado bruto.	Depreciación Actualizada del Ejercicio	Inversión Fija Neta	
1994	528.5	1,286.8	1,115.9	67.8	4.7	26.6	nd	71.8	-758.3	9,538.9	288.6	998.3
1995	2,198.8	1,276.6	1,076.4	134.7	33.8	-19.3	nd	51.0	922.2	9,991.9	216.9	1,059.7
1996	2,250.8	1,199.3	1,030.9	57.2	7.4	50.7	nd	53.0	1,051.5	12,588.4	229.9	969.4
1997	1,934.6	1,253.9	1,060.6	72.8	20.7	41.7	nd	58.1	680.7	10,869.2	250.3	1,003.5
1998	1,782.4	809.4	627.5	65.1	4.4	24.9	nd	87.5	973.0	10,230.8	296.2	513.2
1999	620.1	700.6	466.8	115.6	1.0	28.8	nd	88.3	-80.5	8,799.6	292.8	407.8
2000	-780.4	351.9	273.5	20.7	4.1	9.5	nd	44.0	-1,132.3	6,573.7	280.3	71.5
2001	3,123.0	333.9	232.8	19.9	7.3	17.4	nd	56.5	2,789.1	8,433.1	278.0	55.9
2002	-1,464.5	375.8	277.9	34.8	0.7	15.4	nd	47.1	-1,840.3	8,424.9	293.2	82.6
2003	877.8	743.0	571.2	134.4	0.0	16.2	11.1	10.1	134.8	10,632.3	2,094.9	-1,351.9
2004	2,193.5	776.3	608.1	116.5	0.0	26.7	11.0	14.0	1,417.2	12,090.3	1,527.1	-750.8
2005	-8.0	698.7	566.3	92.4	0.0	18.8	11.6	9.5	-706.7	11,260.0	1,495.3	-796.6
2006	653.4	767.3	700.7	35.1	0.0	17.4	7.9	6.2	-123.8	11,461.3	1,428.7	-661.3
2007	1,485.5	1,249.2	1,064.3	128.1	0.0	24.6	10.0	22.3	236.3	10,656.0	1,471.4	-222.2
2008	662.2	632.9	514.4	92.0	0.0	16.3	6.2	4.0	29.2	8,536.9	1,304.3	-671.4
% del valor agregado bruto												
1994	5.5	13.5	11.7	0.7	0.05	0.3		0.8				
1995	22.0	12.8	10.8	1.3	0.34	-0.2		0.5				
1996	17.9	9.5	8.2	0.5	0.06	0.4		0.4				
1997	17.8	11.5	9.8	0.7	0.19	0.4		0.5				
1998	17.4	7.9	6.1	0.6	0.04	0.2		0.9				
1999	7.0	8.0	5.3	1.3	0.01	0.3		1.0				
2000	-11.9	5.4	4.2	0.3	0.06	0.1		0.7				
2001	37.0	4.0	2.8	0.2	0.09	0.2		0.7				
2002	-17.4	4.5	3.3	0.4	0.01	0.2		0.6				
2003	8.3	7.0	5.4	1.3	0.00	0.2	0.10	0.1				
2004	18.1	6.4	5.0	1.0	0.00	0.2	0.09	0.1				
2005	-0.1	6.2	5.0	0.8	0.00	0.2	0.10	0.1				
2006	5.7	6.7	6.1	0.3	0.00	0.2	0.07	0.1				
2007	13.9	11.7	10.0	1.2	0.00	0.2	0.09	0.2				
2008	7.8	7.4	6.0	1.1	0.00	0.2	0.07	0.0				

Elaboración propia con datos de Encuesta Industrial Anual. INEGI.

Las tensiones entre empresarios y gobierno se agudizaron cuando comenzaron a sentirse los efectos de la modificación de una de las bases de este patrón de acumulación: la protección al mercado interno. La entrada de la fructosa y de azúcar frenó las ganancias extraordinarias aportadas por la ausencia de competencia.

2. Descenso en la tasa de ganancia y el conflicto empresarios y Estado: 1996-2001

Ya en vigencia el TLC, entre 1996 y 2000 el valor de la producción y el valor de productos elaborados fueron a la baja, por efecto combinado de menor ritmo de crecimiento de la producción de azúcar, descenso en el precio de ésta y más importaciones de edulcorantes naturales y artificiales, y entre los primeros, principalmente los del maíz. Los efectos inmediatos fueron la disminución relativa del mercado interno para el azúcar, y un límite al alza de precios internos. (Cuadros 23). En general, se tradujo de inmediato en caída del 48% en el Valor agregado, lo que fue una causa inequívoca del conflicto empresarios-gobierno.

En el descenso del Valor agregado también influyó el valor de los insumos, integrado por precio de la caña y otro capital fijo. Los Insumos se mantuvieron en alza como participación del valor de la producción, desde mediados de los setenta hasta 1993, lo que evidentemente desató otro conflicto una vez privatizados los ingenios: los industriales presionaron para disminuir esa participación, sobre todo, la que correspondía al precio de la caña. El porcentaje de Insumos en el valor de productos elaborados revirtió su tendencia a partir de 1994, como resultado, entre otros, del descenso en el precio de la caña.

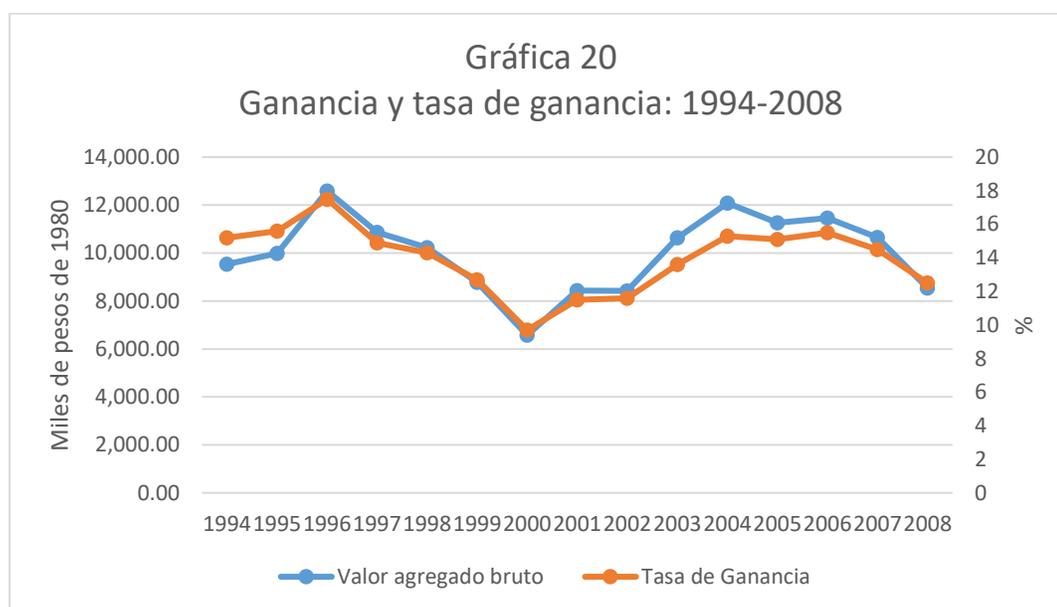
La inversión en capital variable, también continuó a la baja: los puestos de trabajo disminuyeron absoluta y relativamente; las remuneraciones totales en sentido estricto se estancaron al moverse 0.8% anual. También se observa que, aunque tengamos el efecto de incremento de la relación remuneraciones/valor agregado, si observamos la tendencia de cada uno de ellos de forma independiente, no aumentaron las remuneraciones, sino que descendió el valor agregado (cuadro 17 y 24).

La inversión en capital constante (medido por la inversión bruta total) continuó su tendencia de baja, ahora con un desplome de 70% en total.

Al contrario de estas tendencias, la rentabilidad por persona se incrementó, medida por producción bruta, insumos y valor agregado. (Cuadro 17). Y en esto fue determinante la

mayor productividad de la fuerza de trabajo: mejoraron Producción Bruta/Horas Trabajadas, y Producción de Azúcar/Hora, en los años 1994/2002.

Sin embargo, la política de invertir menos en salarios y en caña, para incrementar la ganancia, fue nulificada, relativamente, por la pérdida de mercado. *La tasa de ganancia del año 2000 de sólo 9.7% fue la más baja del periodo 1965/2008.* Esto es, este resultado que representó la rentabilidad general del capital invertido en la agroindustria, era prueba de que se habían perdido algunas buenas condiciones para la inversión y la acumulación de periodos anteriores, logradas conjuntamente entre las políticas del Estado y las implementadas por el capital en la fase agrícola y la industrial.



Era clara la inconformidad y protesta de los industriales azucareros por este nuevo contexto, que le hicieron saber al presidente electo Vicente Fox, y que les impulsó permanentemente a presionar al gobierno para que la situación cambiara.⁴⁸⁰

⁴⁸⁰ Se analiza en el capítulo XII.

Cuadro 23									
Producción, valor agregado e inversión en la industria azucarera: 1994-2008.									
Año	Producción bruta total	Insumos totales	Valor agregado bruto	Valor de los productos elaborados	Materias primas y aux consumidas	Valor de ventas de prods elaborados	Inversión bruta total	Inversión fija bruta	Activos fijos brutos al 31 dic
Miles de pesos									
1994	7,009,451	4,952,901	2,056,560	6,919,598	3,699,272	7,104,867	113,946	277,432	nd
1995	9,720,053	6,749,915	2,970,138	9,477,489	4,923,722	10,136,197	653,601	379,482	nd
1996	15,298,733	10,406,373	4,892,360	14,999,892	7,873,414	15,088,615	874,760	466,088	nd
1997	17,555,824	12,584,474	4,971,350	17,286,754	9,611,945	17,260,571	884,849	573,489	nd
1998	18,621,855	13,222,561	5,399,294	18,367,888	10,239,548	18,029,551	940,673	427,172	nd
1999	19,206,642	13,873,986	5,332,656	18,882,387	10,376,283	19,108,770	376,647	425,530	nd
2000	19,084,728	14,608,715	4,476,013	18,928,689	11,111,250	19,559,094	-531,403	239,591	nd
2001	23,180,834	17,101,185	6,079,649	22,874,772	13,176,569	20,799,139	2,251,448	240,722	3,897,663
2002	22,652,300	16,156,030	6,496,270	22,361,279	12,316,894	23,873,173	-1,129,227	289,749	4,182,530
2003	27,765,429	18,866,051	8,899,378	27,470,430	14,546,129	27,360,163	758,941	621,914	35,104,348
2004	32,892,281	21,854,176	11,038,105	32,301,099	17,308,931	31,058,550	1,991,780	708,712	36,668,215
2005	32,771,763	22,019,409	10,752,354	32,032,630	17,477,099	32,525,390	38,109	667,172	37,454,310
2006	34,957,404	23,278,336	11,679,068	34,420,434	18,389,894	34,505,494	838,998	781,930	38,523,896
2007	34,939,769	23,594,646	11,345,123	34,467,577	18,867,302	34,207,477	1,581,556	1,330,019	41,861,748
2008	31,976,532	22,284,608	9,691,924	31,590,548	18,035,227	31,584,615	751,759	718,577	42,945,109
Producción, valor agregado e inversión en la industria azucarera: 1994-2008.									
Año	Producción bruta total	Insumos totales	Valor agregado bruto	Valor de los productos elaborados	Materias primas y aux consumidas	Valor de ventas de prods elaborados	Inversión bruta total	Inversión fija bruta	Activos fijos brutos al 31 dic
Miles de pesos de 1980									
1994	32,512	22,973	9,539	32,095	17,158	32,954	528.5	1,286.8	nd
1995	32,699	22,708	9,992	31,883	16,564	34,099	2,198.8	1,276.6	nd
1996	39,365	26,776	12,588	38,596	20,259	38,824	2,250.8	1,199.3	nd
1997	38,384	27,514	10,869	37,795	21,015	37,738	1,934.6	1,253.9	nd
1998	35,286	25,055	10,231	34,804	19,402	34,163	1,782.4	809.4	nd
1999	31,622	22,842	8,780	31,088	17,083	31,460	620.1	700.6	nd
2000	28,029	21,455	6,574	27,800	16,319	28,725	-780.4	351.9	nd
2001	32,154	23,721	8,433	31,730	18,277	28,851	3,123.0	333.9	18,078.4
2002	29,377	20,953	8,425	29,000	15,974	30,961	-1,464.5	375.8	5,801.6
2003	33,172	22,540	10,632	32,820	17,379	32,688	906.7	743.0	45,526.4
2004	36,028	23,937	12,090	35,380	18,959	34,019	2,181.6	776.3	43,808.5
2005	34,319	23,059	11,260	33,545	18,302	34,061	39.9	698.7	41,024.7
2006	34,306	22,844	11,461	33,779	18,047	33,862	823.4	767.3	40,342.5
2007	32,818	22,162	10,656	32,374	17,721	32,130	1,485.5	1,249.2	41,081.2
2008	28,166	19,629	8,537	27,826	15,886	27,821	662.2	632.9	40,336.6

Elaboración propia con datos de Encuesta Industrial Anual. INEGI.

a. Alza en la tasa de plusvalor y en la ganancia. Tasa de ganancia decreciente.

Es necesario no perder de vista: 1) aún con una tasa de ganancia decreciente, *la masa* de ganancia aumentó 65% entre 1970 y 2004. (Gráfica 20), 2) al relacionar valor agregado sobre remuneraciones, el primero se recuperó desde los ochenta, y representó el 180% sobre el segundo, en 1996, justo antes de que la entrada de la fructosa le restara más mercado al azúcar. Esto es, también se incrementó la tasa de plusvalor que el capital obtuvo como resultado de las transformaciones de la agroindustria desde los años ochenta. (Cuadro 24).

Es importante destacar que, la composición orgánica del capital se incrementó desde mediados de los setenta. Pero también es necesario reconocer, 1) las inversiones que el gobierno hizo en la rama a partir de 1974, cuando era propietario de la mayor parte de los ingenios, 2) las inversiones en formación bruta de capital fijo que se hicieron en 1970 y en 1980, y que no fueron superadas por la inversión del capital privado en los años 1988/2008, 3) si bien los activos se incrementaron, lo que se invirtió en FBC descendió permanentemente hasta el 2001, cuando fue ligeramente superior a la de 1988. Obviamente, inversiones que se reflejaron relativamente en eficiencia industrial. 4) la contribución en esas inversiones de los recursos del gobierno estuvo presente por la vía de los préstamos, de las condiciones en que fueron otorgados, con las reestructuraciones de la deuda empresarial y, por la posibilidad de amortizar las obligaciones fiscales frente a la depreciación.

3. Alza en la tasa de ganancia con menos inversión: 2001-2004.

Entre estos años mejoró la condición productiva de la agroindustria, así lo revelan los rendimientos agrícolas y la eficiencia en fábrica.

El valor de los productos refleja que mejoró también la situación de mercado, pues a diferencia de los años precedentes, el Valor agregado aumentó 80% en los años 2000/2004, como resultado de las políticas de límite a la importación de endulzantes del maíz, de mayor producción de azúcar y de precios al alza. Como veremos, imponer más aranceles a los sustitutos fue el resultado de un intenso conflicto entre Ejecutivo y Legislativo.

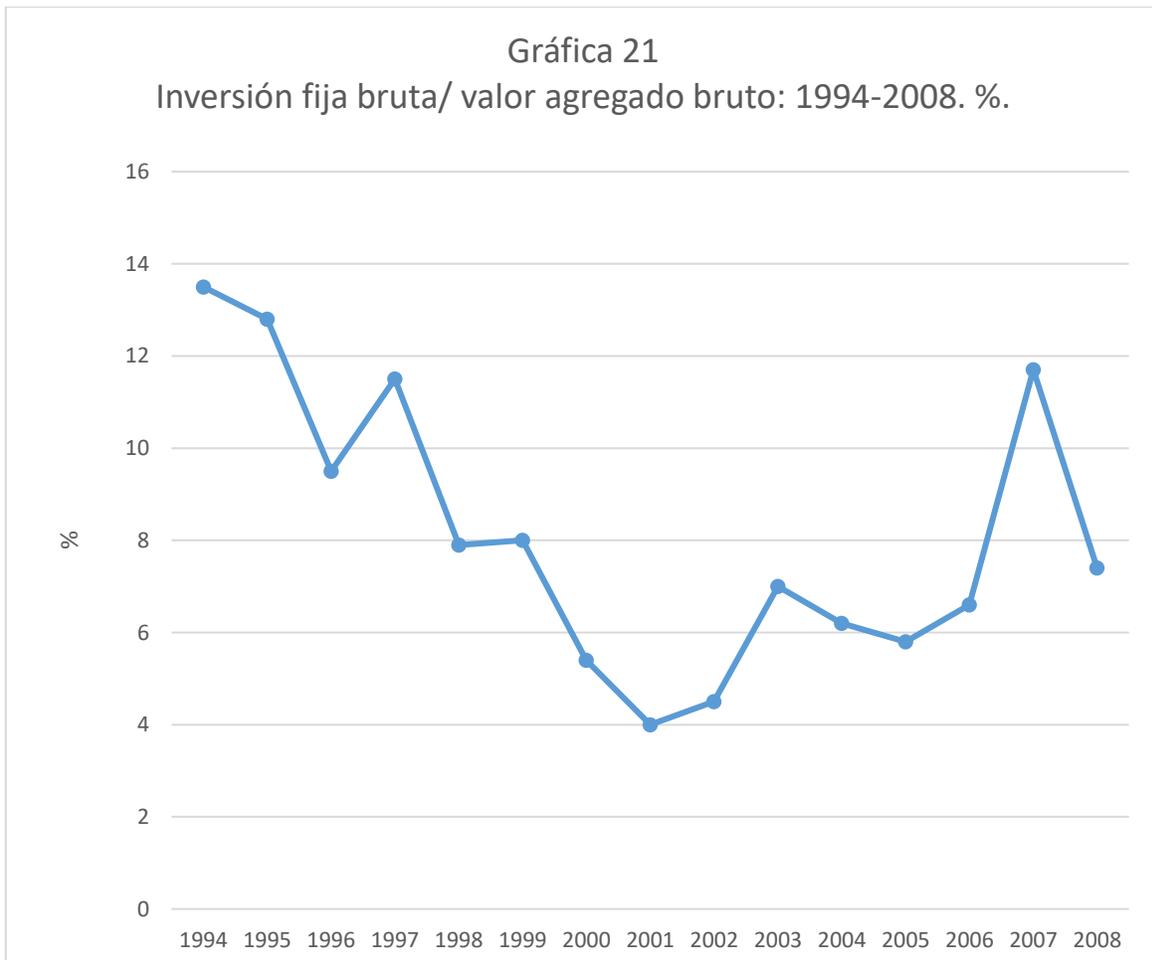
Por el lado del empleo, las tendencias fueron las mismas de años anteriores: se perdieron plazas de trabajo y posición relativa de la industria azucarera en la manufactura nacional, disminuyeron las Remuneraciones Totales y las Remuneraciones por Persona se estancaron.

Cuadro 24. Producción, valor agregado, inversión y tasa de ganancia en la industria azucarera: 1994-2008.

Año	Producción bruta total	Insumos totales	Insumos/ Valor productos Elaborados	Valor agregado bruto	Valor agregado/v alor de prods elaborados %	Valor de los productos elaborados	Materias primas y aux consumidas	Valor de ventas de prods elaborados	Inversión bruta total	Inversión bruta total/ valor de ventas de prods elabs.%	Inversión bruta total/valor agregado bruto.%	Inversión fija bruta	Inversión fija bruta/valor de prods de elabs. %	Inversión fija bruta/ valor agregado bruto. %	Activos fijos brutos al 31 dic	Tasa de Ganancia
Miles de pesos de 1980																
1994	32,511.7	22,972.9	71.6	9,538.9	29.7	32,094.9	17,158.2	32,954.2	528.5	1.6	5.5	1,286.8	3.9	13.5	30,601.8	15.2
1995	32,699.5	22,707.6	71.2	9,991.9	31.3	31,883.5	16,564.0	34,099.4	2,198.8	6.4	22.0	1,276.6	3.7	12.8	31,978.9	15.6
1996	39,364.9	26,776.5	69.4	12,588.4	32.6	38,596.0	20,258.9	38,824.2	2,250.8	5.8	17.9	1,199.3	3.1	9.5	33,418.0	17.5
1997	38,383.5	27,514.3	72.8	10,869.2	28.8	37,795.3	21,015.3	37,738.0	1,934.6	5.1	17.8	1,253.9	3.3	11.5	34,921.8	14.9
1998	35,285.5	25,054.7	72.0	10,230.8	29.4	34,804.3	19,402.3	34,163.2	1,782.4	5.2	17.4	809.4	2.4	7.9	36,493.3	14.3
1999	31,621.6	22,842.0	73.5	8,779.6	28.2	31,087.7	17,083.4	31,460.5	620.1	2.0	7.1	700.6	2.2	8.0	38,135.5	12.7
2000	28,028.8	21,455.1	77.2	6,573.7	23.6	27,799.6	16,318.5	28,725.4	-780.4	-2.7	-11.9	351.9	1.2	5.4	39,851.6	9.7
2001	32,154.3	23,721.2	74.8	8,433.1	26.6	31,729.8	18,277.3	28,850.7	3,123.0	10.8	37.0	333.9	1.2	4.0	41,644.9	11.5
2002	29,377.5	20,952.6	72.3	8,424.9	29.1	29,000.1	15,973.6	30,960.8	-1,464.5	-4.7	-17.4	375.8	1.2	4.5	43,518.9	11.6
2003	33,172.1	22,539.8	68.7	10,632.3	32.4	32,819.6	17,378.6	32,687.9	906.7	2.8	8.5	743.0	2.3	7.0	45,526.4	13.6
2004	36,027.8	23,937.5	67.7	12,090.3	34.2	35,380.2	18,958.9	34,019.2	2,181.6	6.4	18.0	752.4	2.2	6.2	43,808.5	15.3
2005	34,318.9	23,058.9	68.7	11,260.0	33.6	33,544.8	18,302.2	34,060.9	39.9	0.1	0.4	655.9	1.9	5.8	41,024.7	15.1
2006	34,305.6	22,844.3	67.6	11,461.3	33.9	33,778.6	18,047.0	33,862.1	823.4	2.4	7.2	757.9	2.2	6.6	40,342.5	15.5
2007	32,817.5	22,161.5	68.5	10,656.0	32.9	32,374.0	17,721.3	32,129.7	1,485.5	4.6	13.9	1,249.2	3.9	11.7	41,081.2	14.5
2008	28,165.7	19,628.8	70.5	8,536.9	30.7	27,825.7	15,885.9	27,820.5	662.2	2.4	7.8	632.9	2.3	7.4	40,336.6	12.5

Elaboración propia en base a EIA de INEGI. La tasa de G de 1994 al 2002 se calculó en base a: calcular Activos Fijos para los mismos años, (datos no proporcionados por la EIA de INEGI). Se calculó la tasa de crecimiento media anual del Activo Fijo entre 1993 y 2003, y cuyo cociente fue 4.5%. Esta TCMA permitió calcular el monto del Activo Fijo de cada año, lo que a su vez nos permitió calcular la Tasa de G.

Si bien se invirtió en capital constante, el nivel no llegó al que se tenía en 1994, monto que no será alcanzado en todo el periodo estudiado. En términos de la Inversión Bruta de Capital, si bien mejoró, estuvo muy por debajo de lo logrado en 1994, a pesar de que aumentó el Valor agregado. (Gráfica 21). Pero, nuevamente, la FBC frente a la Depreciación, en realidad nos presenta que sólo en dos años la inversión fue positiva, 2001 y 2002. De este año al 2008, la inversión en estos términos en la industria azucarera continuó siendo *negativa*.



La productividad continuó en ascenso: por Persona, en Producción, manejo de Insumos y Valor agregado; y en general, Toneladas de Azúcar/Hora y Producción Bruta/Horas Trabajadas.

El resultado general de esta dinámica fue que durante estos años mejoró la tasa de ganancia: en 2003 se había revertido ya el descenso que ésta presentó desde mediados de los

setenta.⁴⁸¹ Esto es, limitar las importaciones y la protección que por diversas vías el Estado otorgó a la fabricación de azúcar -y que fueron resultado de la presión empresarial, en enfrentamiento directo y por la vía del Congreso-, mejoraron las condiciones para la acumulación de capital.

4. Producción al alza, precios y valor agregado a la baja: 2004 -2008.

a. Aumento de la productividad de la fuerza de trabajo y estancamiento salarial.

En el aspecto de la capacidad productiva, aumentó la caña molida, su calidad y la eficiencia en fábrica, lo que permitió que la producción de azúcar también aumentara.

Sin embargo, la posición de la agroindustria continuó debilitándose en creación de plazas y en su relación con la industria manufacturera nacional. A diferencia de periodos anteriores, las Remuneraciones se mantuvieron estables, y se incrementó la inversión en Capital Constante.

A pesar de que disminuyó ligeramente la Productividad por Persona medida por Producción Bruta, Insumos y valor agregado, la productividad global se mantuvo en ascenso en Toneladas de Azúcar/Hora, lo que muestra que el ritmo de trabajo medido de esta manera, en realidad, aumentó como ocurrió desde 1994.

El estancamiento en la relación Valor de Producción Bruta/Horas Trabajadas, indicador también de la productividad de la fuerza de trabajo, está determinada por un factor externo al proceso productivo, como lo es el precio a que se vende el azúcar, por lo que hay que tomarlo con reserva, en estos años, para evaluar el desempeño laboral. Esto es, efectivamente, se asistió a descenso en el Valor de los Productos por el incremento en importaciones de sustitutos del azúcar y la baja en el precio del azúcar, lo que fue determinante para que el valor agregado disminuyera 30%. (Cuadro 24). Sin embargo, aumentó el valor agregado bruto y por persona (cuadro 25).

⁴⁸¹ El Censo Industrial de 1980, no registra el dato de Activos Fijos. En mis cálculos, los Activos Fijos crecieron 2.8% anual entre 1975 y 1988. Esto nos daría un valor total de Activos Fijos de 22,096.5 millones de pesos de 1980. Con este dato, la tasa de ganancia sería aproximadamente de 17.6% en este mismo año, confirmando el descenso; y aunque en 1985 fue mayor, la tendencia decreciente continuó hasta 1993.

Cuadro 25									
Producción, remuneraciones y valor agregado por persona en la industria azucarera: 1994-2008.									
Miles de pesos de 1980									
Años	Ingenios	Personas por establecimiento	Remun. Por persona (depende de la razón social)	Utilidades repartidas por persona ocupada	Producción bruta total por persona ocupada	Insumos totales por persona ocupada	Valor agregado bruto por persona ocupada	Valor agregado por persona/Remun por persona %	Valor agregado bruto por persona/prod bruta total por persona %
1994	61	579	148.1	1.2	919.0	649.4	269.6	82.1	29.3
1995	61	575	130.2	3.7	932.5	647.6	284.9	118.8	30.6
1996	61	560	131.7	3.3	1,152.9	784.2	368.7	180.1	32.0
1997	60	553	139.9	2.5	1,157.8	829.9	327.9	134.3	28.3
1998	60	513	144.3	2.4	1,146.6	814.2	332.5	130.3	29.0
1999	60	502	151.2	1.8	1,049.3	757.9	291.3	92.7	27.8
2000	59	498	148.0	1.8	954.1	730.4	223.8	51.2	23.5
2001	59	501	158.6	1.2	1,087.3	802.1	285.2	79.7	26.2
2002	59	487	160.6	0.8	1,021.6	728.7	293.0	82.4	28.7
2003	59	479	153.8	3.7	1,174.4	798.0	376.4	144.8	32.1
2004	59	493	148.1	nd	1,239.6	823.6	416.0	180.9	33.6
2005	59	494	147.2	nd	1,173.4	788.4	385.0	161.5	32.8
2006	58	526	144.9	nd	1,128.7	751.6	377.1	160.3	33.4
2007	58	517	147.2	nd	1,095.5	739.8	355.7	141.7	32.5
2008	58	491	154.0	nd	988.5	688.9	299.6	94.6	30.3

Elaboración propia con datos de Encuesta Industrial Anual. INEGI.

Esto significó, en parte, el desenlace del conflicto entre las fuerzas sociales que querían mantener cerrada la frontera a los edulcorantes, y aquellas que presionaron para abrirla, incluyendo al capital transnacional por la vía de la presión a través del TLC y de la OMC. De forma intermitente, el mercado de los edulcorantes siguió creciendo y presionando los precios a la baja.

b. Años críticos en la industria azucarera: descenso en FBC, precios, tasa de ganancia y ganancia.

La Inversión Bruta Total mejoró coyunturalmente en 2007, para descender abruptamente en 2008, aunque la constante continuó: frente a Depreciación, tenemos *Inversión Neta negativa*.

El hecho de invertir lo básico en Capital Fijo, y tener condiciones económicas y políticas que permitieron disminuir la inversión en Remuneraciones, en otros periodos resultó que un Valor del Producto, estable o en aumento, determinó Valor agregado en aumento. Pero en estos años, cuando la competencia de la fructosa y de los endulzantes artificiales presionó los precios a la baja, el capital invertido recuperó menos ganancia, aún sin tener alza de salarios.

Estos diferentes procesos se sintetizaron en una composición orgánica del capital a la baja en los años 1994-2008. La modernización de la rama en el sentido de tener tecnología de punta y, en su caso, procesos productivos derivados de la producción de caña y azúcar e integrados, fue una tarea no cumplida y aún pendiente. (Ver cuadros 37 y 38 Anexo).

El interés fundamental de los empresarios azucareros en su relación con el gobierno, estuvo centrada en lograr políticas favorables para incrementar la ganancia. Aun cuando la Tasa de ganancia haya tenido periodos de descenso, los empresarios azucareros nunca perdieron. La Tasa de ganancia derivó de un contexto social, económico y político que permitió al capital aumentar la Tasa de Plusvalor, el descenso del precio de la caña, un mercado protegido que permitió ventas crecientes y limitada competencia, mayor eficiencia en fábrica, que a su vez tuvo como sustento escasa inversión en FBC. Mientras que, para el sector trabajador, se tuvo, en contraparte, descenso salarial, incremento de su productividad y disciplina corporativa.

Entre 1988 y 2008 la causa del conflicto entre empresarios y gobierno, y de ambos con los productores y trabajadores de fábrica, tuvo como causa la pérdida o debilitamiento de las condiciones de rentabilidad del capital invertido en la agroindustria. El cambio o el restablecimiento de las condiciones de funcionamiento económico de la rama, fue sujeto de tensión, negociación y acuerdos entre las clases y agentes económico-sociales. Cada uno, desde su capacidad y fuerza buscó dar salida a su interés, crear las mejores condiciones y, en

su caso, intentar revertir el daño. Los resultados analizados nos presentan la dinámica entre los ganadores y los perdedores.

F. Los asalariados de fábrica.

1. Mayor productividad y menos salario.

En este apartado queremos exponer, junto a nuestros resultados, los de otras investigaciones. Otras formas de evaluación del desempeño de la rama nos permiten comparar salarios y productividad.

La disminución de plazas de trabajo a partir de 1985, detuvo temporalmente su caída en el 2000, se recuperó en el 2001 y se mantuvo estancada hasta el 2008, con tasas anuales de -3.4% y -0.7% anual en cada periodo. (Cuadros 36, 39. Anexo). Este proceso se intensificó con la privatización por cierre de fábricas, cancelación de plazas, despido, pero también fue resultado de la introducción de nueva tecnología en algunas fases del proceso de fabril. Dada estas políticas de modernización, así como por las modificaciones al Contrato Ley que rigen las relaciones laborales entre trabajadores y empresarios, la tendencia es a que continúe la disminución del personal.

Con los resultados de otros estudios, se observa que el salario real disminuyó por efecto de la disminución del salario directo y de las prestaciones. En cuanto al primero, el año 2008 expresó un descenso de cerca del 70% comparado con el de mediados de los ochenta, deterioro que en general tuvieron los salarios contractuales de 5 ramas, pero el de la industria azucarera fue el salario pagado más bajo. (Cuadro 26. Anexo). El descenso más agudo se dio en los años 1985/95, aunque en el lapso 1995/2008 se detiene esa tendencia para mantenerse prácticamente estancado.

El movimiento de los salarios contrastó con el incremento de casi 2% anual de la producción de azúcar y de la eficiencia industrial, lo que indirectamente nos expresa el incremento en la productividad de la fuerza de trabajo en estos años. Esto es, los efectos negativos de la entrada de la fructosa y del descenso real en los precios del azúcar, fueron compensados con el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo y la baja de los salarios. Sin embargo, no puede perderse de vista que esta ha sido una política del capital desde 1988, independientemente de la reducción mayor o menor del mercado interno.

La productividad física (productividad-hora) aumentó entre 1995 y 1999, y de este año al 2008 su tendencia fue a estancarse y a disminuir junto con los salarios. En otros estudios se demostró que el costo laboral se mantuvo, pero bajó a partir del 2004,⁴⁸² mientras que las utilidades repartidas a los trabajadores se redujeron en valores reales entre 1995 y 2002, a excepción del 2005 cuando los empresarios repartieron el 10% de la utilidad fiscal, para compensar el descenso en salarios, aprovechando alzas de precios del azúcar en 2004 y 2006.⁴⁸³

Lo anterior, también fue resultado de las modificaciones al Contrato Colectivo de la rama. Se ha calculado que, en relación al salario directo, el nivel de prestaciones era de 1 por 2.9, lo que lo situaba dentro de los más altos del sector manufacturero nacional. Sin embargo, el contexto económico y político nacional desde los ochenta operó en contra de los trabajadores azucareros. Inicialmente, se suprimieron las aportaciones de los empresarios a los distintos fideicomisos que tenían por objetivo mejorar la calidad de vida de los trabajadores y, finalmente, los suprimieron. Así ocurrió con acuerdos nacionales y locales entre empresa y sindicato con ese mismo objetivo.

Las políticas de *modernización laboral* como las suscritas en *El Acuerdo de Modernización Laboral y del Contrato Ley* de 2007, en realidad, formalizaron algunos procesos ya implementados, pero al mismo tiempo consolidaron el camino a una mayor flexibilización laboral (multihabilidades, multifuncionalidad, nuevas formas de cooperación y organización).

Comparando con el siguiente eslabón de la cadena, en las industrias consumidoras de azúcar, la productividad y los salarios fueron al alza a diferencia de lo que ocurrió en la elaboración del azúcar. Los salarios directos reales aumentaron 2.3% anual en los años 1995/2006 y la productividad real 2.9% (medido en Valor agregado Bruto por Hora de trabajo directo) (Anexo cuadro 30). En esta rama mejoraron las utilidades hasta el 2003, y a partir

⁴⁸² Mertens calculó que el salario real se incrementó en 1.3% anual en los años 1995-2006, y la productividad física, en toneladas por hora, lo hizo a una tasa del 2.7%. Op. Cit. P. 24. Además, expresó este autor, que el costo laboral unitario neto nacional se mantuvo sobre el nivel de 1995, y que a principios de 2000 estuvo por encima, lo que afectó la rentabilidad de las empresas; a partir de 2004 la tendencia se invirtió al bajar un 20% el costo laboral unitario neto nacional y en 2006 situarse en el nivel de 1995. En México este costo ha estado arriba del costo laboral internacional, pero a partir del 2004 se ha acercado a ese nivel, lo que aunado a un precio real del azúcar en alza en 2009 y 2010, han sido factores de aumento de ganancias para el capital industrial. *Ibíd.* P. 45.

⁴⁸³ Cálculos de Mertens, L. Op. Cip. Pag. 25.

de 2004 y 2005 se estancaron productividad y salarios. El salario directo fue de 10 a 15% mayor que en la industria azucarera, y aunque la relación salario-prestaciones está entre 1 a 1 y 1 a 1.5, las utilidades repartidas entre 1995 y 2006 fueron más del doble que en la producción de azúcar, lo que estuvo directamente correlacionado con la productividad laboral absoluta (medida por el Valor agregado Bruto Real por Hora trabajada) que fue 90% mayor. Evidentemente, el salario no sólo estuvo determinado sólo por la productividad laboral absoluta, sino también por una rama en donde tiene presencia, más que en la fabricación de azúcar, la ‘oferta y demanda’ del mercado de trabajo.⁴⁸⁴

Finalmente resta decir, que hasta el 2007/2008, la mayor contribución de los trabajadores no se había visto compensada por políticas empresariales *profundas* de atención a la seguridad laboral, a la salud en el trabajo, al desarrollo profesional, a la vinculación de los aspectos laborales con el sistema educativo y de investigación, ni por políticas de mejoramiento de las condiciones de vida laboral, familiar o de relación con el medioambiente de los trabajadores de las fábricas azucareras. Tampoco por una cultura organizativa de mayor inclusión del ‘capital humano’.⁴⁸⁵

2. Dirigencia gremial y control político.

Es innegable la importancia del trabajador asalariado en el proceso productivo, así como por el peso social y político que representan. Su organización, el Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera, y Similares de la República Mexicana (STIASRM), ha estado tradicionalmente organizado bajo la estructura corporativa y antidemocrática del Partido Revolucionario Institucional.

a. Disminución del valor de la fuerza de trabajo, incremento del plusvalor relativo.

Los obreros de la industria azucarera se ubican productivamente en una fase indispensable del proceso de producción: la elaboración de azúcar, la transformación de la

⁴⁸⁴ Mertens, L. Op.Cit. p. 26-27.

⁴⁸⁵ *Ibid.*, pág. 31. Los años a los que nos referimos son las del *Acuerdo para la Modernización integral de la Industria Azucarera en su Aspecto Laboral*, de agosto 2007, y del *Plan rector para la modernización integral de la Industria Azucarera (Reglamento) y características de las computadoras de escritorio (anexos 1 y 2)*, de noviembre de 2008, en donde se formaliza una política de más atención social, laboral y familiar, a favor de los trabajadores. Pero, su cumplimiento y características requerirá de investigación y seguimiento aparte.

sacarosa de la caña en azúcar. Este proceso requiere del dismantelamiento parcial de varios sistemas de producción, además de su reparación y armado, lo que lleva aproximadamente 5 meses, tiempo casi igual al que requiere la zafra.

Para esta labor se requiere de fuerza de trabajo capacitada, y que conozca el conjunto de problemas que presentan las diversas áreas de la fábrica. Se busca asegurar el continuo funcionamiento y, en su caso, la resolución de problemas durante la zafra. Es posible decir que, la mayor parte de las veces la fuerza de trabajo capacitada se ha hecho en base la experiencia, pues ha sido con el trabajo de años que se conoce bien el funcionamiento, y se tiene la experiencia para resolver problemas de esta fase del ciclo azucarero.

Como ya analizamos, el empleo en las fábricas azucareras ha disminuido desde 1975, pero desde 1988 el proceso fue más intenso. Es evidente que el sector azucarero no sólo no creó nuevos empleos en estos años, sino que creó desempleo.

Por los resultados, y relacionando rendimientos y eficiencia general de la agroindustria, con el menor número de plazas de trabajo en la fábrica, sin lugar a dudas es posible decir que, antes que una modernización técnico-productiva, la política empresarial buscó disminuir la planta laboral. En el mejor de los casos, este objetivo se realizó al tiempo que se realizaba en los ingenios una modernización parcial pero gradual.

La disminución de la planta laboral era un viejo proyecto, frente al cual no se tenía ninguna alternativa ocupacional, ni compromiso alguno. Desde siempre los empresarios presionaron para la disminución del personal empleado en fábrica y por la eliminación de derechos y prestaciones del Contrato Ley de la Industria Azucarera. Por su parte, inclusive el sector transnacional vinculado a la compra ingenios a fines de los ochenta, se negaba a aumentar salarios por encima de los mínimos otorgados bajo las negociaciones anuales nacionales, y a reconocer antigüedad y derechos de los trabajadores.

La evaluación que hemos realizado del desempeño laboral de los obreros, nos refleja que aumentó su productividad. Y en aquellos casos en los que indicadores, como tiempos perdidos, se incrementaron, invitan a analizar los determinantes de esas fallas, que no pueden ser atribuidos exclusivamente al desempeño de los obreros, pues es necesario reconocer otros aspectos, en su caso, la antigüedad de la maquinaria y la calidad de las reparaciones.

En general, se incrementó la productividad de los trabajadores de fábrica, y la de los trabajadores asalariados del campo, pero, como Capital Variable, tuvo una menor participación

en el Valor de la Producción, y en el Valor agregado. Estos procesos complementarios fueron el soporte de la extracción del plusvalor relativo.

En este marco es necesario preguntarse sobre la acción de los dirigentes obreros: ¿de apoyo y protección a sus representados o de subordinación a las políticas de Estado y empresarios?

b. Dirigencia sindical y el deterioro económico de los obreros.

La presencia de los líderes obreros a nivel nacional, desde los años ochenta, ha sido pragmática y poco crítica de la condición de la agroindustria y de las políticas estatales.

La dirigencia obrera ha estado presente en el ‘debate’ sobre las políticas para la rama, por el seguimiento de los resultados cíclicos de la zafra. El *nivel* de la producción de azúcar fue el parámetro, y el logro de una mayor cantidad de azúcar producido, fue interpretado como sinónimo de bienestar económico y social para los trabajadores.⁴⁸⁶

Su explicación no se situó en un plano histórico y, menos, crítico de lo que ocurre en la rama, pues esos resultados fueron vinculados a causas aleatorias como las climatológicas.⁴⁸⁷ En el mejor de los casos, los resultados negativos fueron asociados con la ‘desorganización’ del ramo agroindustrial azucarero.⁴⁸⁸

Desde principios de los años ochenta, el gremio de los trabajadores a través de sus dirigentes, apoyó las políticas gubernamentales de incremento de la producción y de la productividad, considerados como factores relevantes para lograr la autosuficiencia nacional en materia azucarera,⁴⁸⁹ y para fortalecer la competitividad internacional de esta rama económica.⁴⁹⁰ La posición de los dirigentes obreros, siempre se hizo presente a la par de las inversiones del gobierno en las fábricas azucareras y en los años de crecimiento que la rama tuvo en los años 1981/1987.

A partir de 1989, a poco tiempo de iniciarse la privatización de los ingenios y de reorganización agroindustrial, ante el anuncio de importación de azúcar, la dirigencia se

⁴⁸⁶*Excelsior*, 14/noviembre/1986. 12/diciembre/1986. 2/julio/1987.

⁴⁸⁷*Excelsior*, 25/marzo/1983.

⁴⁸⁸ Pastrana, Gonzálo. *Excelsior*, 25/ marzo/1983.

⁴⁸⁹ Farell Cubillas, Arsenio. Secretario del Trabajo. *Excelsior*, 13/octubre/1983. Esquer A. Salvador, secretario del STIARM, *Excelsior*, 13/octubre/1983.

⁴⁹⁰Rodríguez Duhalt, Luis, Director General de Azúcar, S.A. *Excelsior*, 13/octubre/1983.

pronunció ⁴⁹¹ criticando el `desorganizado' proceso de reprivatización. Proceso y negociación de los cuales fueron excluidos por el gobierno.

Se pronunciaron también, por la reestructuración o reconversión industrial para la agroindustria azucarera, y para que se orientará hacia la elaboración de subproductos de la caña y del azúcar⁴⁹². Si bien este proyecto se hizo eco a través de la dirigencia obrera, no fue impulsado por la intervención financiera gubernamental de estos años, que privilegió cierta modernización técnico-productiva, ni por la administración del capital privado. ⁴⁹³

La presencia del sector obrero no se dio sólo en términos de propuestas para la reorganización de la rama, sino por los resultados de la administración de ciertos ingenios. En el caso de la Cooperativa El Mante, se acusó a los dirigentes de ejercer una mala administración y de ser partícipes de la división interna entre el gremio obrero. En 1986 el ingenio era disputado por grupos internos, y se tenían fuertes problemas de corrupción, deficiencias administrativas y deuda. Junto al hecho de estar cerca de la quiebra, el ingenio se desempeñaba con pésimas instalaciones que se expresaban en bajos rendimientos en campo y fábrica ⁴⁹⁴. En el caso del Ingenio Oacalco, en Morelos, llevado a la quiebra por los propietarios, fue cerrado en 1989. Los bienes inmuebles fueron cedidos el 13 de diciembre de 1990 por el dueño, a cambio de las deudas que tenía con los 13 fideicomisos que administraban los fondos para beneficios sociales. Los trabajadores denunciaron los malos manejos de esos fondos por la dirigencia local sección 100 y por los dirigentes nacionales del sindicato. El ingenio fue cerrado finalmente en 1989. ⁴⁹⁵

En lo referente a salarios, el sindicato estuvo presente en la demanda de aumentos al salario a nivel nacional, pero siempre subordinado a las políticas de la CTM y del gobierno. En los años en que la inflación se agudizó, a los trabajadores azucareros se les otorgaron los aumentos de cada revisión de contrato colectivo o los aumentos de emergencia, pero nunca se exigió que la política salarial cambiara para mantener los salarios reales en alza.⁴⁹⁶.

⁴⁹¹Esquer A., Salvador. *Excélsior*, 17/marzo/1989.

⁴⁹²Pastrana C, Gonzálo. Secretario de Finanzas del STIASRM. *Excélsior*, 13/octubre/1983.

⁴⁹³Farell C. Arsenio. Secretario del Trabajo. *Excélsior*, 14/noviembre/1986. McGregor, Eduardo. Director General de Azúcar S.A. *Excélsior*, 14/noviembre/1986.

⁴⁹⁴*Excélsior*, 28/noviembre/1986.

⁴⁹⁵<http://www.contralinea.com.mx/c14/html/cpoder/amargo.html> (consultado el 15 de marzo de 2015). http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lac/glockner_f_v/capitulo2.pdf (consultado 15 de marzo de 2015)

http://hemeroteca.proceso.com.mx/?page_id=278958&a51dc26366d99bb5fa29cea4747565fec=172558&rl=w (consultado 15 marzo de 2015).

⁴⁹⁶*Excélsior*, 14/noviembre/1986.

Generalmente los aumentos fueron menores a la inflación, pero aceptados 'dada la difícil situación por la que atravesaba el país', y los trabajadores siempre tuvieron que aceptar tales condiciones. Con muchos esfuerzos frente a la permanente presión empresarial, y la política salarial nacional, se logró que se respetaran las jubilaciones, los apoyos pendientes para vivienda, o facilidades para la capacitación cuando la política gubernamental fue la de 'modernización de la planta fabril'.⁴⁹⁷

En ocasiones y de forma aislada, los representantes obreros demandaron aumento del precio del azúcar para el sector industrial consumidor, creyendo que esos mayores ingresos pudieran beneficiar al trabajador y al productor cañero. En otras, se exigió que los industriales de los productos que contienen azúcar bajaran de precios, como medio de su parte para apoyar la política de "Pactos"⁴⁹⁸. Sin embargo, los salarios presentaron descenso real.

Las propuestas de alza de salarios, de precios de 'garantía' para los precios del azúcar o de renegociación de la deuda externa para mejorar el bienestar económico y social de los trabajadores, se hicieron por una dirigencia sindical que algo tuvo que decir para hacer sólo una defensa retórica de los trabajadores. En los hechos, los intereses que han dominado el rumbo de la agroindustria han sido los del capital y del gobierno. El comportamiento del Capital Variable, y en general, de la reproducción del capital en la rama, el descenso del salario real y del número de plazas de trabajo han sido base de la ganancia. Frente a estas políticas los dirigentes sindicales poco han podido hacer, en el entendido de que se han insertado en una trayectoria histórica de sumisión y conformismo ante las organizaciones corporativas antidemocráticas a las que están afiliados.

c. Reprivatización y modernización.

Desde fines de la década de los años sesenta, la agroindustria fue directamente intervenida por el Gobierno Federal, ante el retiro del capital privado, que, dados los problemas productivos y por la búsqueda de tasas de ganancia mayores, salió de la rama.

Por los problemas sociales que en lo inmediato se hubieran generado por el cierre de ingenios, la participación estatal fue necesaria. En el corto plazo se resolvieron algunos problemas, como el del apoyo financiero para los productores, otros permanecieron y fueron sobrellevados con inversiones que jamás fueron recuperadas. La participación estatal tuvo

⁴⁹⁷Mcgregor, Eduardo. *Excélsior*, 14/noviembre/1986.

⁴⁹⁸Presidente del Congreso del Trabajo. *Excélsior*, 14/noviembre/1986.

móviles sociales y económicos. En el caso de estos últimos, las políticas implementadas favorecieron al capital en el periodo 1988/2008. Y en el aspecto social, el abandono de programas de apoyo sólo ha afectado la condición de vida de grupos como los obreros y los cortadores de caña. Como ya vimos, desde principio de los setenta la intervención estatal también se reveló como un medio en la reorganización del proceso de reproducción y de acumulación del capital.

Los malos resultados productivos de ciertos años de la administración del gobierno, fueron el pretexto para el ataque y la crítica de los empresarios productores del azúcar, así como por el capital consumidor del producto, demeritando la gestión estatal y solicitando que esa área estuviera manejada por el capital privado. Estas fracciones de clase olvidaron la mala administración de la fábrica azucarera y campo cañero de muchos ‘empresarios’, y que, si el gobierno administró la rama, fue para desplazar el conflicto social con trabajadores y productores; además, la función económica de esa intervención también se estaba orientando hacia la reorganización de las condiciones bajo las que se invertía el capital. Años más adelante, se demostraría que la administración del capital privado entre 1988 y 1991, no fue superior a la que realizó el gobierno entre 1970 y 1988.

La salida a la crisis económica nacional de 1982 se enfrentó, entre otros aspectos, con la transformación de la gestión del Estado de la economía. Y esta vía estuvo presente en la industria azucarera. Pero entre 1988 y 1991 una política central fue la venta total de los ingenios azucareros.

Si bien desde antes de 1987 el sindicato azucarero estuvo atento a los constantes anuncios de venta de ingenios, su acción se limitó a manifestar su oposición al cierre, y proponer su disposición a comprar algunos de los que Azúcar, S.A., puso en venta ⁴⁹⁹. Ya con Salinas de Gortari era un hecho la venta del total de los ingenios que administraba el gobierno, lo que aún con Miguel de la Madrid no se definía abiertamente.

Pero también, era una realidad que el STIASRM difícilmente podía detener la privatización. Más que propuestas coherentes sólo tuvieron la alternativa de aceptar dicho proceso. Apenas tímidamente proponían que los empresarios a los que se les vendieran los

⁴⁹⁹ Esquer A. Salvador. Secretario General del STIASRM. *Excélsior*, 20/octubre/1987.

ingenios conocieran el ramo, y que establecieran compromisos hacia los siguientes diez años.

500

Muy pronto se asomó un proceso inevitable: que la reprivatización no sería benéfica para los trabajadores. Empresarios interesados en ingenios mostraban su descontento con el tamaño de la planta laboral. Ante la compra del Ingenio Atencingo por el grupo Escorpión, vinculado a la Pepsi Cola, este grupo anunció la intención de despedir a 500 trabajadores. La CTM 'desconoció' el trato y propuso comprar el ingenio, para el que proyectaba la modernización del equipo fabril, el mejoramiento de las tierras y la siembra de variedades de excelente calidad, aspectos básicos para la 'conquista de mercados extranjeros'.⁵⁰¹

A mediados de 1988 la CTM, por medio de la SEMIP, inició negociaciones para la adquisición de Atencingo y del ingenio Zacatepec, en Morelos.⁵⁰² Hasta ese momento parecía que el sector obrero tendría plena participación en el proceso privatizador, pero el hecho de que el ingenio fuera adjudicado al grupo CAZE, confirmó el privilegio al capital privado. En el mismo sentido operaron las limitaciones que el gobierno le impuso a las organizaciones de los trabajadores para la adquisición de otros ingenios.

Las relaciones entre dirigencia obrera y gobierno entraron a una fase conflictiva. A diferencia de lo que había informado Azúcar S.A, los dirigentes de los azucareros dieron a conocer que la privatización era general pues se estaban vendiendo ingenios productivos: Atencingo en Morelos, Puga en Nayarit, Rosales en Sinaloa, Pujiltic de Chiapas, San Pedro y San Francisco en Veracruz, Puruarán en Michoacán y Quesería en Colima⁵⁰³.

Sin embargo, a pesar de los enfrentamientos verbales, inconformidades y críticas a la acción gubernamental, sólo reflejaron por un lado la debilidad opositora del sindicato y por otro, que el eje de definición de ese proceso sería gobierno-empresarios. Con ciertos esfuerzos, al inicio de la privatización lograron que les vendieran 12% de las acciones del ingenio Atencingo, y 5% del ingenio La Concepción.

Posiblemente dos de las críticas más fuertes al proceso privatizador y al gobierno fueron, por un lado, la calificación de ser un proceso desorganizado, en tanto se 'descuidó' el financiamiento al campo, lo que se dijo repercutió en el descenso del área cultivada y de la

⁵⁰⁰ Esquer A. Salvador. Secretario General del STIASRM. *Excélsior*, 12/febrero/1988.

⁵⁰¹ Chumacero Sánchez, Blas. *Excélsior*, 5/mayo/1988.

⁵⁰² *Excélsior*, 24/mayo/ 1988.

⁵⁰³ *Excélsior*, 29/agosto/1988, 15/noviembre de 1988.

producción de azúcar; y por otro, que se consideró ese proceso fuera de lugar, pues la administración estatal había sido eficiente y necesaria dado el retiro del capital privado durante los años sesenta.⁵⁰⁴

Hasta principios de los años noventa fue claro que la posición del STIASRM, su débil presencia negociadora, la desarticulación de sus declaraciones, y su limitada fuerza y movilización para presionar a favor de sus agremiados, fueron el reflejo de un contexto social y político que no estuvo a su favor. El tiempo del retiro de la intervención directa estatal en la economía y el tiempo del capital, ya habían avanzado en el mundo y llegaba a todas las ramas de la economía mexicana.

Esa situación se reflejó en los siguientes 25 años: políticamente los trabajadores de fábrica azucareros seguirían organizados bajo un sistema político que poco espacio les dio para defender sus derechos adquiridos. En el aspecto económico, sumaron pérdidas en términos absolutos y relativos. No sólo se perdieron plazas de trabajo, sino que aumentó su productividad, pero disminuyó la parte del valor creado que le correspondía a la fuerza de trabajo.

Finalmente, en la fase agrícola la reproducción del capital por medio de la subsunción indirecta real operó la apropiación del plusvalor por los siguientes medios:

- En 1988/2008 el crecimiento en superficie industrializada fue de 26%, lo que, dado el estancamiento en el rendimiento de caña/ha, fue determinante en el incremento de la caña molida en 35% en total, fundamental en la reproducción ampliada del capital agroindustrial.
- La calidad de la caña apenas mostró mejora, dado que el contenido de sacarosa en veinte años aumentó sólo 13%.
- Hasta 1994 el precio de la caña presentó recuperación, pero de este año a 2008 la tendencia fue descendente. Pero más pronunciada fue la caída de la rentabilidad/ha. El incremento abrupto en 1988, fue más el resultado de políticas coyunturales, -años de transición de la industria a manos del capital privado, y de un proceso electoral que mostró pérdida de credibilidad en el sistema político-, que un cambio de la tendencia decreciente.
- La relación Valor de la Caña/Valor de la Producción Industrial revela que se favoreció *relativamente* la fase agrícola. Este indicador tuvo dos fases, de 1988 al 2000 continuó el

⁵⁰⁴Esquer A, Salvador. Secretario General del STIASRM, *Excelsior*, 17/marzo/1989.

deterioro del periodo anterior; pero de este año al 2008 desarrolla una relación positiva, revirtiéndose la tendencia de deterioro que venía *desde mediados de los sesenta*.

-Sin embargo, por otro lado, más allá de la presión de las organizaciones de cañeros, y de la inconformidad de los productores ante los ingresos percibidos durante décadas, ese resultado positivo es más bien engañoso. Esto es, es favorable temporalmente, pues es el resultado depende mucho de lo que ocurre con el precio *final* del producto *total*, (de 1996 en adelante tenemos descenso en el Valor de la Producción Industrial y descenso en el Valor de la Producción de Caña, esto es lo que se distribuye en menor valor del producto). Pero, además, lo que ocurrió detrás de ese resultado positivo no es un cambio de fondo en *la relación* precio de la caña y precio del azúcar, pues está determinada en lo concreto por las condiciones de producción de la caña, por la proporción del precio del azúcar en el que participa el precio de la caña, y por la eficiencia del ingenio.

-Más allá de estos indicadores, siguen siendo el precio de la caña, y la relación Valor de la Caña/Valor de la Producción Industrial, los medios de apropiación del capital industrial del plusvalor generado por la fuerza de trabajo agrícola. Del 2000 al 2008 esa relación mejoró, pero la tendencia es a expresar un intercambio favorable al capital industrial.

La reproducción del capital en la fase industrial tuvo como características:

-Mejóro la eficiencia general de la rama.

-Como resultado de más eficiencia fabril y utilización de la capacidad de fábrica instalada, lo que permitió extraer y envasar más sacarosa; aquí es importante también la débil mejora de la materia prima.

-Descendió la inversión en capital Variable en términos absolutos y relativos, pero mejoró la productividad de la fuerza de trabajo.

-Aumentó el capital Constante (medido por el Capital Fijo) en 28% en los años 1988/2008, con años de elevación notoria en 2003 y 2004.

-Sin embargo, la inversión en Formación bruta de capital fue irregular, (medida a través del capital invertido) con años de alza en los años 1988/94, y con una tendencia decreciente y negativa de ese último año al 2008. La inversión en Formación bruta de capital se realizó en fases o procesos clave que facilitaron la productividad de la fuerza de trabajo.

-La composición técnica y de valor, generó un incremento de la Composición Orgánica del capital entre 1988 y 2003. Es de notar, que, si bien los activos aumentaron, la Inversión Fija

Bruta descendió en términos absolutos y relativos en los años 1994/2001. Y se recuperó en ambos sentidos en los años 2001/2008, pero sin alcanzar el promedio del primer periodo. Pero, nuevamente, en términos de valor, las inversiones de capital frente a la Depreciación, se convirtieron en negativas.

-La Tasa de Plusvalor promedio de estos años en los que el capital privado es propietario mayoritario de las fábricas, fue de más de 120%. Muy superior a la obtenida en 1965/93 de 40.8%. La tendencia al alza en esta tasa se inició desde 1980, cuando aún el gobierno administraba la mayor parte de los ingenios.

-El descenso en los salarios y el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo consolidaron la extracción de plusvalor relativo.

-Este proceso se presentó como necesario al capital, ante el descenso de la tasa de ganancia, que en 1994/2008 (14.3% en promedio) fue inferior al de 1960/1988 (17.9%). El logro de mayor Plusvalor Relativo, se operativizó con políticas de inversión selectiva en FBC, mayor disciplina laboral y procesos de trabajo orientados a incrementar la productividad de la fuerza de trabajo.

-La tasa de ganancia aumentó hacia 1996, después de haber descendido de 1960 a 1988. Después, fluctuó entre los años 2000 y 2008, lo que fue determinante para que los empresarios lograran apoyos del gobierno.

-El comportamiento de la masa de ganancia fue diferente al de la tasa. El promedio de la primera (10,004.5 miles de pesos de 1980) fue superior 33% en 1994/2008 a la de los años 1960/1988 (7,529.35), Entre 1988 y 1996 la masa de ganancia aumentó 46%, lo cual se presentaba relativamente alentador como resultado de las inversiones del capital privado al adquirir los ingenios azucareros. Pero de ese último año al 2000 la Masa de Ganancia cayó en 48%, el peor nivel desde el año de 1960. Fue el resultado del descenso en el Valor de Venta de los Productos Elaborados provocado por la entrada de la fructosa y otros endulzantes. Del 2000 al 2004 se recuperó la ganancia, para descender nuevamente al 2008. Estas fluctuaciones fueron motivo de tensión entre empresarios industriales, gobierno, productores y trabajadores. Frente al gobierno, los empresarios exigieron limitar la entrada de la fructosa, y apoyos diversos para lograr la venta de los excedentes de azúcar en los Estados Unidos. Han tratado de mantener a su favor la relación Valor de la Caña/Valor de la Producción Industrial (aunque en este aspecto se logró un avance relativo por parte del valor

de la caña), y han logrado menos inversión en Capital Variable, incremento la tasa de explotación y en la productividad de la fuerza de trabajo.

CAPÍTULO X PRECIOS DEL AZÚCAR Y DE LA CAÑA EN LA DISTRIBUCIÓN DEL VALOR.

Los procesos de liberación y desregulación del comercio internacional, y la reorientación de las políticas económicas internas, fueron determinantes en la apertura comercial de nuestro país a partir de los años ochenta. Se pretendía, con una política de competencia, concluir el control y protección sobre la actividad económica, desarrollar una economía de mercado y abrir la economía al comercio y al capital extranjero.⁵⁰⁵

A partir de la administración de Miguel de la Madrid, se formalizó este proceso con la disminución de las restricciones a la importación, y acuerdos regionales de comercio. Se esperaba que en un contexto de competencia aumentara la productividad, la inversión extranjera y las exportaciones.

En ese proceso fue clave el inicio de la liberalización del comercio interno e internacional. Desde 1977 se inició la sustitución de los permisos de importación por aranceles, y la disminución de éstos, México se adhirió al GATT en 1986, año en el que más del 70% de las importaciones estaban exentas y, ya se había eliminado la mayoría de los precios oficiales o controles de precios. En 1994 se firmó el TLC, y se suscribieron varios acuerdos comerciales con la UE y países de América Latina.⁵⁰⁶

La política de privatización fue otro de los medios para disminuir y eliminar la intervención directa del gobierno en la economía. Sin embargo, en algunas ramas el proceso no sólo fue problemático, sino que obligó al gobierno a intervenir directa o indirectamente como en el sector bancario, transporte aéreo y carreteras. Esta política de intervención no estuvo exenta de irregularidades y, más allá de tener como objetivo el interés público, se asumieron compromisos con grupos, para favorecer y proteger su inversión de capital. En el caso de los ingenios azucareros, el proceso de reprivatización generó tensiones entre los distintos agentes sociales, a las que se sumaron los efectos de la crisis económica de 1994, y el reacomodo de fracciones de clases cuya influencia sobre el gobierno, en ese proceso y sobre la agroindustria, se modificó con el tiempo. La venta casi total de los ingenios se

⁵⁰⁵ Banco Interamericano de Desarrollo, OCDE. *Políticas y ley de competencia económica en México. Examen inter pares*. <http://www.oecd.org/mexico/31430897.pdf> (pág. 11). (consultado octubre 2015).

⁵⁰⁶ Idem.

concluyó en agosto de 2016 con la venta al Grupo Beta San Miguel de los ingenios Potero y San Miguelito en el estado de Veracruz.⁵⁰⁷

Bajo los lineamientos de la Ley de Competencia Económica de 1993, se operó para crear condiciones que desarrollaran la ‘libre competencia’, en el objetivo de fortalecer una economía con orientación de mercado. De acuerdo a esto, se crearon políticas para fomentar la competencia, pero su implementación y el proceso que en algunas áreas fue irregular, muy cuestionado y, más bien se continuó protegiendo a ciertos grupos, como en telecomunicaciones. La figura de *exención* de aplicación de la Ley, quedaba restringida a las áreas consideradas estratégicas en la Constitución, así como la consideración de *dificultades financieras* de las empresas, derivadas de la competencia. Sin embargo, se reconoció que hasta el 2004 no se habían establecido políticas claras para el caso de empresas en apuros y en quiebra.⁵⁰⁸

A. El precio de producción y la ganancia media.

1. El descenso del precio del azúcar y formas de incremento de la ganancia.

Como ya hemos analizado en el Capítulo I, la ganancia que se recupera en el mercado difiere de la producida individualmente, pues, de principio, la ganancia media está determinada por las tasas de ganancia particulares en las distintas esferas de la producción, de los distintos capitales en una rama y, por el monto del capital social invertido. Pero, además, el valor individual de la mercancía se transforma en precio de producción, (precio de costo + ganancia media) por lo que cada capital, según su magnitud y desempeño, recupera una parte de la ganancia global de la rama. Los capitales (o rama de la producción) con composición orgánica alta, con su precio de producción, se situarán por abajo del valor medio del producto y recuperarán un valor mayor del que generaron individualmente.

Como la tasa de ganancia es determinante para recuperar una determinada ganancia, es necesario tener en cuenta que el cambio en la tasa de ganancia se logra, 1) por un cambio

⁵⁰⁷ <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-vende-sus-dos-ultimos-ingenios-azucareros--20160826-0041.html> (consultado 3 de mayo 2018). <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/hacienda-pone-a-la-venta-nueve-ingenios-azucareros.html> (consultado 16 de abril 2015), <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas-cartera/2015/impreso/gobierno-federal-licitara-9-ingenios-azucareros-118059.html> (consultado 16 de abril de 2015).

⁵⁰⁸ Banco Interamericano de Desarrollo, OCDE, Op. Cit, pág.35- 36.

en la tasa del plusvalor, y 2) por el cambio en la proporción del valor del capital, esto es, por la forma en que se articulan valor variable y constante.

Si bien la tendencia es que se venda al precio de producción y se recupere la ganancia media, esta tendencia coexiste con el hecho de la diferencia entre el precio de producción y el precio de mercado. Este último proceso está determinado por la diferencia entre el valor de una mercancía (el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción), el precio de producción y el precio de mercado. En el entendido de que, la esfera de la circulación, permite la realización de la ganancia, al tiempo que establece los límites proporcionales del valor, pero éstos sólo reflejan parcialmente lo que ya se ha posibilitado en el proceso de creación de valor.

Si se establece el precio de las mercancías producidas en las mejores condiciones o el de las peores, será resultado de: a) que el tiempo de trabajo socialmente necesario en la producción de esa mercancía, esté arriba o debajo de la necesidad social con capacidad de compra, y b) de un conjunto de circunstancias económicas, sociales o políticas que hacen que prevalezca uno u otro precio.

En relación a este último aspecto, el precio del azúcar fue un precio establecido por el gobierno desde 1938, y relativamente concertado con las clases relacionadas con la producción de caña y de azúcar. Pero también, detrás de esa negociación, fue un precio que se imponía a fin de que cumpliera diversas funciones: primero, lograr un precio estable, sin fluctuaciones que pusieran en riesgo la estabilidad de la industria, y evitar los efectos económicos y sociales negativos que podrían derivarse de la quiebra de empresas; segundo, que asegurara el consumo, pues el azúcar se convirtió en importante en la alimentación de la población, pero también por ser un bien-salario; se cuidó siempre, además, -y esto tiene que ver con la circunstancia del inciso a-, que la producción no excediera al consumo, y que, si esto ocurría, empresarios y gobierno se deshacían de los excedentes en el mercado exterior, al tiempo que impedían desplazar esta producción al mercado, a fin de no afectar al precio. El objetivo ha sido que el precio no descienda a niveles que obstaculicen la recuperación de un monto determinado del valor agregado. Tercero, el precio tendría que garantizar también la recuperación de ganancia.

Los precios del azúcar desde mediados de los años ochenta, en que se terminó el precio oficial y comenzó una etapa de 'liberalización', también han sido resultado de la

concertación entre diferentes fuerzas económicas. Ha sido un consenso relativo, pues no quiere decir que de los precios establecidos se hayan derivado en beneficios para todas las clases de la agroindustria. En su cálculo se han introducido condiciones del mercado del azúcar nacional e internacional, y en este sentido ya no se trata de un precio prefijado ni alejado de forma absoluta del comportamiento del mercado del azúcar.

Evidentemente el precio de este producto incluyó la ganancia. La venta del azúcar siempre realizó ganancia del capital global invertido. Esto es, globalmente la agroindustria y las políticas para la rama crearon condiciones para la inversión rentable del capital global.

En la medida en que las condiciones de la industria son muy heterogéneas, en magnitud del capital invertido y en composición orgánica, es de suponer que los capitales se desempeñaron por arriba o por debajo de la ganancia media, reflejando superación o alejamiento de las condiciones medias de producción. En este sentido, existió la posibilidad de que algunos capitales invertidos apenas contaran con cierto margen de ganancia o hayan tenido pérdida.

Es necesario tener en cuenta que el movimiento de los precios del azúcar en estos años es descendente, y a nivel de la estructura productiva predominaron las tendencias de descenso en la inversión de Capital Constante, en la Composición Orgánica y en la Tasa de ganancia (con las fluctuaciones particulares que ya explicamos). Desde nuestra interpretación, una circunstancia que determinó que el precio descendiera fue la competencia de la fructosa y de los edulcorantes artificiales. Las diversas ventajas de estos sustitutos, incluyendo su precio, aumentaron su mercado y disminuyó el del azúcar y el precio de ésta. Pudo ser que, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de azúcar disminuyera, al tiempo que se ampliaba el mercado de los sustitutos. ¿Qué permitió complementariamente que, con las anteriores tendencias contradictorias, el capital invertido globalmente en la rama obtuviera Ganancia? 1) De principio, por la diferencia, arriba anotada, entre el valor del producto, el precio de producción y el precio de mercado. 2) Lo que permitió también que el precio descendiera recuperando ganancia, fue una fase de incremento del plusvalor relativo en la industria, y formas recreadas de la subsunción indirecta real de la fuerza de trabajo al capital, en la fase agrícola. En suma, se incrementó la productividad de la fuerza de trabajo agrícola e industrial.

Evidentemente que el efecto y preocupación inmediata de los empresarios fue por la caída de la tasa de ganancia en los años 1996/2008, -que se reflejó también en la relación capital/ingreso-, y de la de ganancia que en el 2000 y en 2008 presentó descensos notorios.

La presión a través de la CNIAA, y en lo particular de aquellos grupos con las peores condiciones productivas, hacia los distintos gobiernos en turno, fue un hecho. En una rama donde la competencia interna y externa había sido históricamente contenida, parte de la inconformidad estaba centrada en que el precio del azúcar era resultado de la competencia con la *fructosa*, situación producto del TLC, además de que, efectivamente, fue ceder mercado nacional a empresarios norteamericanos y canadienses. Es de suponer que los empresarios, en particular propietarios del capital en las peores condiciones de producción, en tanto más afectados, tuvieron una actitud de inconformidad frente al TLC y frente a las políticas de apertura.

Sin embargo, a pesar de toda su inconformidad, han tenido a su favor políticas económicas, sociales y políticas, que desde los años setenta, han contribuido a mejorar las condiciones de inversión y acumulación de capital en la agroindustria azucarera. Esto les ha permitido invertir lo mínimo necesario, contar con una competencia regulada internamente y frente a la competencia de los sustitutos del azúcar, con la protección político-social del Estado frente a la política de desvalorización de la fuerza de trabajo agrícola e industrial, y por si fuera poco, la socialización de las pérdidas económicas y de la depredación medioambiental que trae aparejada la producción de caña y de azúcar, bajo las condiciones productivas bajo las que se opera actualmente.

2. La subordinación económica de la fase agrícola al capital industrial. Precio de la caña y precio del azúcar.

El precio de la caña y el del azúcar están vinculados: el precio de la caña influye en el segundo; y el precio que se establece para el azúcar se impone como un límite al de la caña. El precio del azúcar y la recuperación de ingresos que permite, tiene que incluir lo que se ha pagado por la caña.

El primer elemento a considerar es el Precio de Referencia, que se establece en base al precio nacional del azúcar estándar mayoreo, y precio promedio de las exportaciones de azúcar del ajuste final del ciclo anterior.⁵⁰⁹

Por azúcar recuperable se entiende la cantidad de sacarosa obtenida de la pureza del jugo, menos las impurezas, la fibra, y un mínimo de eficiencia del ingenio de 82.37%

El precio de la caña se calcula como: $57/100(\text{Precio de Referencia})$ (promedio de azúcar recuperable en la zona/tons de caña). Al terminar la zafra, este precio se ajusta teniendo presente los precios de mercado.

En el establecimiento del precio de la materia prima y del azúcar participan los agentes económicos de la rama y el gobierno. Dados los resultados económicos y sociales para la mayor parte de los productores de caña, la política de pago de la materia prima no se ha traducido ni en ingresos suficientes ni en buena calidad de vida. Globalmente, lo que ha significado ha sido una forma de subordinación de la fase agrícola a la industrial. Por la vía de los precios oficiales, históricamente se limitó *de facto* la exigencia de aumento de precio para la caña por los productores, e indirectamente, el precio de la fuerza de trabajo agrícola.

Más allá del precio, con esa regulación económica se estableció un límite máximo a la participación en el valor del producto final por parte del proceso de trabajo agrícola, y, en segundo lugar, se estableció un límite a la presión de mayor participación en ese valor por las clases sociales involucradas: los productores de caña, (productores de economía campesina y empresarios capitalistas agrícolas) y la fuerza de trabajo asalariado del campo. Esta forma de articulación económica entre la producción de caña y el capital industrial, ha mantenido en condiciones de subsistencia e infrasubsistencia a una parte de los productores: a aquellos que, por la extensión, calidad y ubicación de su tierra, y aún con la inversión mínima de capital en la tierra que les exige el capital industrial, no logran un ingreso suficiente por su producto, para reproducir a los miembros de la unidad de producción.

Esta relación ha desencadenado permanentemente problemas sociales y políticos con este sector productor, que se han expresado en movimientos y conflictos como en los años sesenta y setenta, o se han mantenido bajo relativo control desde los ochenta. Este grupo de productores está políticamente controlado, pero el conflicto es latente; es mayoritario, aunque

⁵⁰⁹ Se explica en el Capítulo XII.

es posible afirmar que los problemas derivados del ingreso insuficiente, disminuyen su efecto por la adición de ingresos o recursos que provienen de la propia unidad de producción, los que provienen de fuera por trabajo asalariado, de otros con otro origen como las remesas y, aquellos canalizados por el Estado por la vía de diversas instituciones, y que directa e indirectamente llegan a los productores.

3. Precios y distribución del valor.

a. Productores, precios y ganancia media.

La política del reparto agrario y eliminación del latifundio creó al sector social, los usufructuarios del ejido, y también a otro grupo que tenía en propiedad privada una extensión de tierra de tamaño diverso. Al asumir el Estado la regulación de la rama desde los años treinta, comenzó a hacerlo en aspectos fundamentales como los precios del azúcar. Bajo un proceso que tuvo en cuenta tanto el interés del capital, como la mejor decisión en términos de la política de consumo de este producto, se estableció límite relativo para el precio de mercado, y con ello una contención al precio de producción del azúcar ($pc + g$ media).

En este marco, a pesar de que la agricultura creara más valor en el proceso global de producción caña-azúcar-subproductos, un mayor excedente no podía ser reclamado por una parte de los productores agrícolas, por las siguientes razones: 1) Lo que está en disputa es un mayor o menor ingreso monetario. Los productores directos, (propietarios privados o el sector social) no eran ‘arrendatarios’, en el sentido de un productor que paga una renta por invertir capital y producir en un terreno que no es de su propiedad. Para el sector social, la posesión de la tierra era una herencia de su lucha; los ejidatarios no podían vender la tierra, tenían en usufructo la tierra, propiedad de la Nación. Por su origen histórico y condición económico-social son un grupo que, si bien por su trayectoria de lucha ha reclamado un mayor pago por ‘su producto’, también está dispuesto a trabajar por debajo de la ganancia media de la producción de caña, inclusive, a trabajar la tierra sin ganancia media. El precio que se les ha pagado por la caña, el ingreso que han recibido y su condición social de vida reflejan esta condición. 2) En el caso del sector social, no había ‘propietario de la tierra’, en su caso el propietario era la Nación. El Estado no reclamaba para sí una renta monetaria de forma directa por el usufructo de la tierra. Otras eran las vías para apropiarse de una parte del excedente de valor creado por la fuerza de trabajo agrícola, como podían ser contribuciones

a las organizaciones de los productores reconocidas para la representación de ese sector, contribuciones diversas a los municipios para obras de servicio colectivo, para la construcción o mejoramiento de la infraestructura para la producción o transporte de la caña, entre otras. 3) El valor generado en la fase agrícola ha sido base para un mayor o menor margen de ganancia para el capital industrial. Este ha creado diversos procedimientos, legales o ilegales, para disminuir el pago de la caña. Asimismo, este excedente de valor retenido por los productores, ha sido un argumento para descargar en el productor el costo de la modernización de la unidad de producción.

La situación de los productores en las peores condiciones productivas, con las políticas del Estado hacia la rama, han mantenido a este grupo social en condiciones productivas y económicas muy difíciles. Es muy seguro, que los ingresos percibidos por la producción de caña hayan sido permanentemente insuficientes para reproducir a los miembros de la unidad de producción y para reinvertir. La información presentada lleva a concluir que la producción de caña mantiene una tendencia de pérdidas entre los años treinta y sesenta,⁵¹⁰ (más severa en el sector ejidal que en el privado) y de deterioro relativo y absoluto del valor de la producción de caña frente al Valor de la Producción Industrial azucarera, de mediados de los sesenta al 2008, con excepción de ciertos lapsos en donde mejoran los ingresos de los productores. Por lo tanto, es posible afirmar que han sido sólo los productores con las mejores condiciones de producción como la calidad del terreno, la extensión, la ubicación y, con condiciones financieras para la inversión de capital a la tierra, los que obtuvieron ganancia y plusganancia.

Si el precio de la caña, y de forma particular la articulación económica entre la producción de caña y del azúcar, generaba pérdidas para los productores con las peores condiciones productivas, ha sido porque sus costos de producción no han sido los referentes para establecer el precio de la caña, sino los costos que reflejaban otras condiciones de producción, como pudieran ser las condiciones medias o abajo de éstas; el precio de producción referente pudo haber sido el precio de producción de los productores con mejores condiciones productivas, como las de los de suelos B, C, o D.⁵¹¹ Si el precio de la caña se hubiese establecido en referencia de las condiciones de suelos tipo A, o –A, los de las peores

⁵¹⁰ Solís, Leopoldo. Op. Cit. Cuadro IV-4, cuadros 31 y 32 del anexo.

⁵¹¹ Esta clasificación tiene que ver con suelos de diferentes calidades, siendo los A los de peor condición productiva. Marx, Carlos, *El Capital*, T. III, Sección Sexta.

condiciones de producción, a) este grupo hubiera reclamado una ganancia media; b) se hubiera generado una plusganancia diferencial mayor para los productores con mejores condiciones productivas, c) pero, en caso de que se hubiera partido de las peores condiciones productivas para establecer el precio de la caña y su participación en el precio del azúcar, probablemente el precio de la caña y del azúcar hubiera sido más elevado.

En conclusión, el sector de productores menos favorecidos, y la fuerza de trabajo agrícola, no estuvieron en condiciones políticas para imponer una política de precios para la caña a su favor. La política de precios del Estado tuvo presente al establecer dichos precios, regular que su nivel no entrara en contradicción con la función social y económica del producto, lo que significó, mantener con ingresos por debajo de la ganancia media a los productores menos favorecidos. Políticamente, este grupo de productores con difíciles condiciones productivas, no estuvo nunca en condiciones de ejercer presión y fuerza para inclinar una relación económica permanentemente a su favor en el largo plazo, que se reflejara en un ingreso que permitiera obtener como mínimo ganancia media.

Para el capital industrial la forma de determinación del precio de la caña, significó económicamente, un factor que le permitió mantener bajo control el costo de producción de la caña de azúcar, porque, por un lado, mantuvo bajo límite su precio, y en última instancia, desde lo que hemos analizado antes, el precio de la fuerza de trabajo agrícola; por otro, mantuvo bajo límite, la mayor o menor parte del valor o renta absoluta que podía reclamar para sí la fase de la producción de la caña. En el caso del grupo de productores capitalistas de caña, el capitalista industrial mantuvo bajo límite la parte del plusvalor generado por la fuerza de trabajo agrícola, que el capitalista agrícola podía reclamar para sí.

En el caso del azúcar y la caña, no se impusieron absolutamente las ‘condiciones de mercado’. Para la caña, las condiciones de *libre* mercado que determinarían su precio se sustituyeron por la acción reguladora del Estado, quien de esa manera *institucionalizó* la compra y venta de la caña, lo mismo que el conflicto entre los productores (aquí es necesario distinguir entre el sector social, pequeños productores con propiedad privada sobre la tierra y los productores capitalistas) y el capital industrial. El precio de la caña estuvo sujeto de varias formas: 1) subordinado a condiciones económicas y técnicas que impuso el capital como calidad, peso, participación en el precio del azúcar, etc.; 2) al precio del azúcar establecido en última instancia por el Estado, y, 3) bajo control político.

b. El precio de la caña y el papel social y económico del precio del azúcar.

El precio del azúcar fue un medio que facilitó el posicionamiento de la agroindustria en la economía nacional. Fue regulado por el gobierno desde 1938. Este precio se convirtió en el límite externo al precio de la caña, mientras que el interno, estuvo determinado por la proporción en que participa el precio de la caña en el precio del azúcar. La crisis de los años sesenta y el movimiento cañero de 1971/73 evidenciaron que los ingresos con ese precio, habían llegado a un límite, pues no garantizaban ni la producción de caña ni ingresos suficientes. Esto quería decir, que ese precio del azúcar, y sobre todo el de la caña, habían dejado de ser garantía de ingresos para asegurar la reproducción de la unidad de producción, de la familia, y de la inversión mínima requerida para producir caña bajo las condiciones requeridas por el capital industrial.

Los apoyos directos e indirectos a la siembra de caña fueron un complemento que tampoco resolvió esos problemas, esto es, el precio de la caña dejó de ser garantía de buenos ingresos. Situación que quedó clara por, a) de 1930 a 1960 la rentabilidad descendió, y de mediados de los sesenta al 2008, se debilitó de forma absoluta y relativa el valor de la caña frente al valor de la producción industrial; b) desde 1964 aumentó la contratación de fuerza de trabajo proveniente de la propia unidad familiar, para el trabajo del predio con los ‘adelantos’ del ingenio; c) si por algo se ha caracterizado a las zonas cañeras ha sido por la condición de pobreza y marginalidad de parte de los pequeños productores, así como de los cortadores. Estas zonas si bien generan empleo local, también han sido fuente de emigración; d) la inconformidad de pequeños productores se canalizó en el movimiento cañero de principios de los setenta.

También es de reconocer que el precio del azúcar tuvo una función y que no necesariamente se movió al alza por petición aislada de las clases de la agroindustria. En el proyecto económico del Estado, el azúcar fue un bien salario para la población rural y urbana, y materia prima barata para las empresas transnacionales.

B. Importaciones de sustitutos del azúcar, los precios y las políticas de protección al capital industrial.

La fase de alza de los precios del azúcar entre 1977 y 1987 estableció temporalmente una diferencia en su movimiento, después de que el precio del azúcar, establecido por el gobierno desde 1938, se mantuvo a la baja desde 1946. Esa fase representó una política diferente, que consideró que los ingresos por precios serían un medio para capitalizar a la rama, en un momento en que era administrada por el gobierno como propietario mayoritario. También fue resultado de la inflación posterior a las crisis de 1982 y 1987, aunque se constatan años de descenso, que se explican por el eventual rezago en el precio en relación a la inflación, resultado a su vez de acuerdos de contención del precio.

La creación de Azúcar S.A. como organismo de gobierno en 1983, fue justificada en la idea de mejorar la eficiencia administrativa, pero en los hechos, una de sus objetivos fue centralizar funciones y entre éstas las de comercialización. Concentró la distribución y comercialización al recibir azúcar de los ingenios lo mismo que los subproductos derivados de la caña. Hasta ese momento, a la venta directa del azúcar por los ingenios, sin mediación de la paraestatal, se le aplicaba un impuesto equivalente al 50% del precio del producto.

Sin embargo, se fueron adoptando nuevas medidas para que el gobierno dejara de intervenir en el mercado: a fines de 1988 a las empresas que utilizaban azúcar como materia prima y que eran propietarias de ingenios, se les exentó el pago del impuesto; en noviembre de 1989 se autorizó a agentes privados a importar azúcares,⁵¹² a fines de 1990 se exentó del pago del arancel por importación a Azúcar, S.A.,⁵¹³ se eliminaron los permisos previos de importación⁵¹⁴ y, finalmente, en 1993 comenzó el proceso de liquidación de esta paraestatal.⁵¹⁵ El TLC en 1994 y la liberación gradual del precio del azúcar en el mercado interno a partir del 25 de agosto de 1995,⁵¹⁶ cerraron una etapa de intervención y control en

⁵¹² Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, "La industria azucarera mexicana durante la década de los años noventa." Economía y desarrollo, núm. 1, vol 135, enero-junio 2004, pág. 86.

⁵¹³ Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión, Centro de Estudio de las Finanzas Públicas. *La agroindustria azucarera en México*. México, CEFP/039/ 2001, 33 p (p. 6.)

⁵¹⁴ Auditoría Superior de la Federación. Op. Cit. Pág. 21.

⁵¹⁵ Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Resolución mediante la cual se autoriza la disolución y liquidación de la empresa Azúcar, S.A. de C.V.* D.O.F. 26/febrero/1993.

⁵¹⁶ Se acordó entre gobierno y empresarios aumentos graduales hasta en 25% del 24 de agosto de 1995 al 15 de febrero de 1996, proyecto que también contempló nivelar el precio interno con el precio interno de los principales socios comerciales.

la comercialización del azúcar y pretendían inaugurar otra: la comercialización libre del azúcar en el mercado interno, cuando menos, con la menor intervención gubernamental.

Esto puso de manifiesto que en pocos años el gobierno dispuso modificar su presencia en la comercialización. Sin embargo, las problemáticas posteriores mostrarían que no se retiraría totalmente, sino que se vería forzado a intervenir para mantener un mercado, finalmente, bajo regulación.

Entre 1988 y 1995 el tránsito de un contexto de control del mercado interno, a otro en donde los agentes económicos podían más libremente importar azúcar, generó una situación de difícil manejo para el gobierno para contener la demanda de importaciones, por precios más bajos en el mercado internacional que los que se ofrecían en el mercado interno. Lo que evidenciaba la acción independiente, en este sentido, de los agentes económicos interesados en importar azúcar y aprovechar la coyuntura internacional de precios bajos.

El primer efecto, fue que el margen operativo y diferencial de precios aplicados en las zafas 1988/89 y 1989/90, fuera menor a los márgenes supuestos, y que fue manejado en el momento de las primeras licitaciones y recepción de ofertas para la compra de ingenios.⁵¹⁷ Aspecto que, es muy posible, haya sido parte del contexto de las negociaciones en la compra-venta de los ingenios.

Para intentar corregir ese ‘desorden’ en el mercado ya claro en 1990, -generado por la entrada de azúcar importada por efecto de la eliminación de los permisos de importación en noviembre de 1988, por el incremento *nominal* de 25% en el precio del azúcar entre febrero y noviembre de 1990,⁵¹⁸ la caída del precio a partir de 1988 cuando bajó de forma abrupta, así como el descenso real entre 1989 y 1992-, se aplicó un arancel variable mes a mes de febrero de 1991 a abril de 1993, y cuotas arancelarias sobre la diferencia entre el precio del azúcar y el precio de referencia concertado, otorgándole un margen de protección a la industria;⁵¹⁹ además, se autorizaron aumentos en el precio en el mercado interno de abril

⁵¹⁷ Auditoría Superior de la Federación. Op. Cit. Pág. 21.

⁵¹⁸ Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, Op. Cit, 2005, pág. 38

⁵¹⁹ Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, Op. Cit. 2003, pág. 95, citando a García Chávez, Ramiro. *La agroindustria azucarera de México frente a la apertura comercial*. Universidad Autónoma de Chapingo, México 1997. Véase también: Auditoría Superior de la Federación, Op. Cit. Pág. 22. Esta protección arancelaria continuó, y el 15 de septiembre de 1995 los empresarios lograron un arancel de \$395.85 dólares por tonelada para todos los tipos de azúcar, lo que al parecer les otorgó temporalmente protección arancelaria positiva. Sáenz Minguet, Mariana Margarita. *Análisis de la industria azucarera en México, ante una alianza estratégica*. México, 1998. 111 p. Tesina de Lic. en Administración de Empresas, UIA, p.70-71.

de 1993 a febrero de 1995. Estas medidas no fueron suficientes para detener las importaciones,⁵²⁰ la entrada de fructosa ni la caída de los precios. (El descenso en los precios de estos años forma parte de una caída que se extiende de 1987 al 2008). Para agosto de 1995 el gobierno dejó de establecer ese precio como parte del compromiso que había asumido para liberar este mercado. Por su parte, los industriales promovieron una bolsa azucarera y se constituyó el Fideicomiso Ordenador Azucarero (FORMA), en el objetivo de contribuir a estabilizar el mercado, impedir que el precio se desplomara, esperando que, junto a las medidas tomadas, el precio aumentara.

Por la estimación del crecimiento del consumo, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) creó una reserva estratégica ‘alta’ de azúcar en relación al consumo esperado, aunque al mismo tiempo aumentaron los excedentes que no se pudieron vender en el exterior. La alternativa de la Comisión de Balance Azucarero fue la exportación con subsidio, de sólo 260 mil toneladas de octubre de 1996 a mayo de 1997, y apoyos financieros para disminuir los costos de almacenamiento de aproximadamente 600 mil toneladas de existencias.

A pesar de las medidas anteriores, y aunado a la situación económica a que condujo la crisis de 1994, se tuvo como resultado la reducción del mercado interno del azúcar y la acumulación de excedentes; éstos influyeron en precios reales de mayoreo y de menudeo nuevamente a la baja, después de su recuperación coyuntural en 1993, y ni con los posteriores incrementos nominales se logró mejorar la situación. A excepción del efecto positivo coyuntural en 1996 de esas disposiciones, en que se recuperó el Valor de Ventas y de Ganancia, con la diferencia siguiente: mientras los precios de mayoreo de ingenio (LAB) van a la baja, aumentaron los márgenes de intermediación de las ventas al menudeo. Este margen fue el que permitió aumentar el margen de ganancia a los industriales que contaban con comercializadoras, y que pudieron colocar directamente el producto para el consumo al menudeo, o que, en su caso, se ha quedado en las empresas comercializadoras del azúcar. Esta situación en sí misma afectó relativamente a los empresarios, pero también a los productores de la materia prima, que continuaron debilitando su posición económica en la rama.

⁵²⁰ Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, Op. Cit, 2005, pág.38.

Uno de los cambios a partir de 1997 en la forma de pago de la caña, fue la relación que se hizo de su precio con el precio de las exportaciones. Con lo que se tuvo la situación contradictoria: no sólo de exportar con ingresos inferiores a los que se hubieran tenido de vender en el mercado interno, lo que se compensó con un subsidio, pues de antemano se sabía que con los precios del mercado internacional no se obtendría lo mismo que con los precios nacionales; sino también por el hecho de que, a mayor volumen exportado el precio de referencia del azúcar con el que se liquidaría la caña sería menor.

El retiro del control a la comercialización permitió un más libre desempeño de los agentes económicos, y si bien contribuyó a crear un ambiente de 'libre' mercado, también se generaron efectos que los afectaron diferenciadamente. Dada la presión política, el gobierno fue exigido para establecer medidas temporales de corrección o compensación. Estas medidas o cambios se dieron no sólo en la legislación, aspecto que la organización de los empresarios buscó modificar a su favor, sino también en términos del apoyo financiero gubernamental directo o indirecto.

A partir de 1994 la entrada formal y constante de edulcorantes sustitutos fue ya un hecho. Los industriales azucareros cuestionaron esa política, que bajo el TLC permitió la entrada libre desde los Estados Unidos entre 1995 y 1997; se inconformaron también por la producción interna de fructosa con maíz subsidiado importado de los EU con tasa cero, que la SECOFI había autorizado con cupos de importación para las empresas productoras. La respuesta del gobierno ante la presión no sólo de los empresarios sino de las dirigencias de los productores de caña, muy presentes en el Congreso, fue la creación de una política de protección, para revertir los efectos negativos de la anterior: a partir de enero de 1998 se implementaron políticas arancelarias a la entrada de la fructosa, con cuotas que estuvieron entre 55 y 175 dólares por tonelada. Pero la fructosa continuó entrando. En los años 1995/2001 las importaciones aumentaron poco más de 400%.⁵²¹

C. La disputa por el mercado y la caída de la ganancia.

A la más fácil importación de edulcorantes naturales, sobre todo del Jarabe de Maíz Rico en Fructosa, y edulcorantes artificiales, se sumó la importación sin control de azúcar a precios menores a los que tenían internamente. Ambos contribuyeron a la reducción del

⁵²¹ Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, Op. Cit, 2005, págs. 31 y 32.

mercado para la producción nacional, pero fue determinante en ese desplazamiento del azúcar la del JMRF, que creció rápidamente con la entrada en vigor del TLC en 1994.

El efecto inmediato fue una sobreoferta de azúcar que no se podía colocar en el mercado nacional y que presionó a la baja los precios: el precio al mayoreo del azúcar estándar descendió 25%, y la refinada 22% entre 1994 y 2001. Los de menudeo descendieron 10.7% y 12.3% respectivamente.

Evidentemente que este contexto de mayor competencia para el azúcar, tuvo un efecto sobre la Ganancia, pues los empresarios se confrontaron con la realidad de un mercado saturado. Pero también tensionó más las históricamente problemáticas relaciones con los productores de caña y con los trabajadores de fábrica. Con cada uno de estos grupos el gobierno mantuvo en estos años relaciones conflictivas, ya fuera porque se le responsabilizaba de lo que ocurría, o porque se criticaba su falta de protección o débil iniciativa; a su vez, se agudizaron conflictos entre cada uno de estos grupos entre sí. En octubre de 1999 los trabajadores de 58 ingenios se fueron a huelga, (por reparto de utilidades, pago de 112 millones por apoyos para construcción de vivienda, fondeo de jubilaciones y servicios médicos) lo mismo que el 16 de noviembre del 2000 (pidiendo 25% de aumento salarial, el pago de 94 millones de pesos por parte de los empresarios para el Fondo de Jubilaciones y en protesta por el cambio en la edad de retiro de 60 a 65 años).⁵²² En el 2000 también, el Grupo Azucarero México suspendió el pago a los productores de caña de sus 5 ingenios.

La salida institucional, como el recurso utilizado siempre que los excedentes presionaron a los precios internos, fue la exportación con pérdidas al mercado mundial, con lo que se buscaba disminuir la presión sobre el mercado interno. Desde 1997 el gobierno instrumentó un plan de exportaciones para evitar la caída de los precios, y en 1998 las cuotas de exportación por ingenio se hicieron obligatorias.⁵²³ Aquellos empresarios que no cumplieran, podrían ser sancionados con la cancelación de la cuota de exportación a los Estados Unidos. Pero al mismo tiempo que se les apoyó financieramente: en ese último año el Gobierno Federal autorizó 327.2 millones de pesos para cubrir la exportación de 243,970

⁵²² Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005, pág. 31.

⁵²³ Estas medidas estuvieron contempladas a partir del *Acuerdo* de 1997. Antes, ya se había recurrido a las exportaciones para evitar el alza de precios en el mercado interno.

toneladas de azúcar.⁵²⁴ En 1999 autorizó 115.3 millones de pesos para subsidiar el excedente de inventarios, de los que se ejercieron 67.7 millones, y que también tuvieron como objetivos estabilizar los precios internos y evitar los efectos desfavorables de la baja en los precios internacionales.⁵²⁵ A pesar de que aparentemente el mercado se había saturado, otros especialistas del tema han afirmado que los excedentes nunca llegaron al nivel que los empresarios decían, y que fue una manipulación que hizo de las cifras.⁵²⁶ Esta situación está directamente relacionada con el objetivo de ese grupo de lograr financiamiento y subsidios.

Es de hacer notar que parte de este financiamiento de inventarios se hizo con recursos que se les descontaron a los productores de caña: en las zafra 1997/98, 1998/99 y 1999/2000 se le aplicó un descuento de 1.38% al pago de la caña sobre el precio de referencia del azúcar estándar, por disposición de la Secretaría de Hacienda; a los productores se les autorizó un ingreso adicional de 2% al precio de la caña, pero sólo aplicable a la zafra 1997/1998. Esto es, de todos modos, el balance fue contra los ingresos de los productores.⁵²⁷

⁵²⁴ 42 millones de dólares, por el diferencial de precios entre el de exportación y el interno, a un tipo de cambio de 7.7913 pesos por dólar.

⁵²⁵ Auditoría Superior de la Federación. Op. Cit. Pág. 24.

⁵²⁶ Reproducimos esta larga cita, por ser de sumo interés. “En cuanto a los excedentes azucareros, es conveniente señalar que, a partir de la expropiación de los ingenios, los inventarios de azúcar empezaron a reducirse inexplicablemente. “Milagrosamente” el consumo doméstico empezó a recuperarse: de los 4.2 millones que se registraron en el ciclo 2000-2001 pasó a un poco más: a los 4.5 millones de toneladas en la zafra 2001-2002. Al cierre de la zafra 2002-2003, el milagro vuelve a repetirse. Entonces se estimó un consumo de 4.8 millones de toneladas que integrándole 180 mil toneladas importadas bajo el Programa de Importaciones Temporales para la Exportación (Pitex), ubicó en 4 millones 980 mil toneladas a la demanda interna de edulcorantes, lo que significa que después de ocho años de superávit (1995-2002), México en el año 2003 vuelve a ser deficitario en este producto con 30 mil toneladas, aproximadamente.

Se puede prever que este manejo de cifras seguirá observándose en los próximos años. Hay que tomar en cuenta que cuando la industria azucarera estuvo bajo la rectoría del gobierno el balance “producción-consumo” de azúcar siempre mostró indicadores deficitarios. Esta tendencia cambió diametralmente al ser privatizada. Al erario federal le costó grandes aportaciones en materia de subsidios tratar de estabilizar económicamente este subsector, pero tal estrategia no mostró los resultados esperados. El gobierno tuvo que recurrir al proceso de expropiación de esta industria, y con 45 por ciento de las empresas azucareras administradas por el gobierno, el balance azucarero se vuelve otra vez deficitario.

Algunos analistas especializados del sector manejan dos versiones para tratar de explicar la milagrosa desaparición de excedentes de azúcar: La primera es que los excedentes nunca fueron de la magnitud que se dijo (particularmente, los 1.1 millones de toneladas de 1998 y 698 mil en 2001). Ello significa que las cifras eran manipuladas por los dueños de las factorías. Y la segunda es que la desaparición de los excedentes está directamente relacionada con un aumento en el consumo. Sin embargo, desde 2003 la economía nacional ha decrecido y podría suponerse que el consumo per cápita podría estar bajando”. (Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, 2005, pág. 36)

⁵²⁷ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Acuerdo que reforma el diverso que establece las bases para la determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar*. D.O.F. 31/marzo/1998. Artículo Segundo, Transitorio.

También se intentaron medidas más técnico-administrativas para equilibrar el mercado. El organismo para la organización y estabilización del mercado, FORMA, intentó establecer procedimientos para equilibrar oferta y demanda desde 1994 y evitar la caída de los precios. No tuvo éxito, en parte porque privilegiaba la venta del azúcar en la Central de Abastos de la Ciudad de México de unos cuantos grupos azucareros, y se establecerían precios referentes para otras centrales del país.⁵²⁸

Desde un Estado cada vez más fuerte en términos de su presencia en la economía, y con cada vez mayor consenso alrededor de su proyecto, en los años treinta con las políticas de exportación, no sólo se desahogó el mercado sino en general se pudo organizar la agroindustria para el largo plazo. En el contexto de un Estado que ha debilitado su compromiso de participación económica, y en abierta retirada de la agroindustria azucarera, sus políticas tomaron sesgos proteccionistas para ciertas fracciones de clase: la que representa al capital agroindustrial productor del azúcar, y la que representa al capital industrial consumidor de azúcar y edulcorantes. Pero al mismo tiempo, estas políticas actuaron en contra de otras clases: los asalariados del campo y de fábrica, y los productores de caña en condiciones productivas difíciles. Por los resultados, se contribuyó al conflicto entre clases, o a que esas disposiciones fueran saboteadas. A pesar de esto, el programa de exportación en los años noventa contribuyó a evitar mayor daño a la agroindustria y desorden en el mercado interno, aun cuando cuestionara el proyecto de liberar a la rama, pues finalmente el gobierno no sólo coordinó, sino intervino abiertamente con recursos financieros públicos.

Por las dificultades en la venta del azúcar, los empresarios manifestaron que tenían problemas para pagar sus distintos compromisos. Al año 2000 tenían una deuda diversificada

⁵²⁸ “El esquema propuesto consideraba un sistema de cuotas, 1500 toneladas diarias, para media docena de grupos azucareros (Zucarmex, Gam, Caze, Santos, Machado y San José de Abajo) que supuestamente serían los únicos que podrían vender azúcar estándar en la Central de Abastos de la Ciudad de México (CEDA-MX) en función de un parámetro de precios variable de acuerdo con la cantidad de azúcar que los clientes adquirieran, y que serían la base nacional para el resto de las centrales de abasto del país. Debido a que estos precios serían los más bajos de todo el país, se desalentaría a otros ingenios azucareros a desplazar sus productos al centro de abasto de la capital mexicana. El primer paso para implementar el esquema fue “secar” el mercado, por lo cual ningún ingenio azucarero debería desplazar azúcar estándar a la CEDA-MX al menos durante un par de semanas. No obstante, al término del plazo fijado seguía encontrándose azúcar por debajo de los precios establecidos, supuestamente por la influencia de preventas hechas por algunas empresas comercializadoras de azúcar. Enseguida, los propios participantes ampliaron las cuotas de venta y, posteriormente autorizaron disminuir los precios hasta que, finalmente, a finales de febrero de 1997, terminaron por reconocer que el sistema de “ventanilla única” había concluido.” Castillo Girón, Víctor Manuel. Aguirre Jiménez, Alma Alicia, Op Cit. Pág. 97

aproximada de 25,600.3 millones de pesos, que había aumentado desde principios de los noventa y que se agudizó por las tasas de interés a partir de los años 1994-1995. Esta falta de recursos, en la versión de este grupo, les impidió ofrecer crédito para la preparación del campo, además del pago oportuno de las preliquidaciones y de liquidaciones. Sin embargo, si revisamos el movimiento de la ganancia, constataremos que, en la rama sí se generó ganancia, y que el año 2000 fue un año de descenso de la ganancia, pero no de pérdida para el capital invertido en la fabricación del dulce.

El conflicto de falta de pago oportuno, o en general, por falta de pago, se agudizó en los años 2000 y 2001, por la inconformidad de los productores de caña que se movilizaron a nivel estatal y nacional, y del Sindicato de los trabajadores quienes realizaron huelgas a fines de 1999 y del 2000. La solución temporal, ante lo que era una abierta negativa a pagar, protesta e inconformidad de los empresarios, fue la expropiación de 27 ingenios azucareros, y la correspondiente intervención financiera del gobierno para solucionar en el corto plazo la falta de pago a los productores de caña, y cubrir gastos derivados de los compromisos asumidos con esa acción.

El nuevo contexto de liberalización y apertura, había creado un nuevo espacio económico y social en el que la agroindustria tendría que desenvolverse de ahora en adelante. Ha sido claro que siempre estuvo presente el gobierno, como un agente que creó las políticas, o intervino para compensar y solucionar problemas. Y si se desencadenaron conflictos, que con el esquema de amplia intervención estatal y de mayor protección económica estaban contenidos, controlados y organizados dentro de un proyecto de Estado, la intervención del Estado para reorganizar y solucionar, coyunturalmente les dio salida, pero beneficiando a unos grupos a costa de otros.

Las dificultades en la reproducción del capital en la esfera de la circulación, que dificultó la recuperación de la ganancia, determinaron que la administración económica empresarial se dirigiera a bajar los costos, y a disminuir proporcionalmente el peso económico de sus insumos más importantes en el ingreso final: la caña y la fuerza de trabajo agrícola e industrial. La política del capital se dirigió a reorganizar el proceso de producción y acumulación, teniendo como un aspecto clave disminuir la inversión en Variable y Constante. En este tiempo de dificultades, el capital replanteó la articulación económica entre el capital industrial y la agricultura, al mismo tiempo que las relaciones contractuales con los

trabajadores de fábrica. Aparte de los cambios anteriores, en la redefinición de estas relaciones se jugaba la redistribución del excedente económico. El tema estuvo en disputa entre 1995 y el 2001 bajo la forma de conflictos con el sector cañero y frente a las demandas de distintas secciones del sindicato de los trabajadores de fábrica, que mal que bien, también tuvo asumir la dirigencia nacional.

D. Los precios del azúcar en un contexto de competencia. Descenso de los precios con ganancia empresarial.

A partir de mediados de los años setenta la política para los precios del azúcar cambió, respecto de la de décadas anteriores. Esta situación fue también el reflejo del cambio en la concepción desde el gobierno, en relación a que el precio no tenía que permanecer invariable. Si bien el producto continuó considerado importante en el consumo de la población, se creyó conveniente aumentarlo en relación al de otros productos de la canasta básica. Por esta vía se buscaba que, en tanto que de ese precio dependía el de la caña, la medida fuera un medio para disminuir los recursos invertidos por el gobierno, en esos años propietario mayoritario de los ingenios.

Entre 1976 y 2008 el precio de mercado del azúcar estándar de mayoreo presentó dos fases. (Gráfica 22). La primera, de alza nominal y real en los años 1976/87. El aumento autorizado en 1980 colocó al precio en el nivel más alto de esos últimos 30 años, y los incrementos autorizados entre 1985 a 1987, hicieron que repuntara de manera significativa convirtiendo a 1987 en el segundo año de precio más alto. La segunda, donde a pesar de los incrementos autorizados entre 1987 y 1993, durante el proceso de venta de los ingenios y con excepción de algunos años, el precio en términos reales se mantuvo en descenso para llegar en 2008 al nivel más bajo de todo el periodo. El precio del azúcar refinado mayoreo tuvo una tendencia parecida, con precios altos en 1980, 1987 y 1989 para llegar en 2008 al nivel más bajo desde 1977. Los precios reales al mayoreo del azúcar descendieron entre 1987 y 2008, 54% en el caso del azúcar estándar y 68% para el azúcar refinado.

El decrecimiento de los precios entre 1987 y 2008 es necesario explicarlo como resultado de un nuevo contexto general donde el gobierno ha disminuido la conducción del mercado, de mayor autonomía de los consumidores industriales al eliminar obstáculos a las importaciones de azúcar y sustitutos, y de excedentes que no pudieron venderse en el exterior.

Por otro lado, destaca la diferencia entre el precio LAB, que es el primer precio al que vende el ingenio, y el precio de menudeo, pues indirectamente refleja la disminución del ingreso al nivel de la fabricación, y el aumento en el nivel de la intermediación (al consumo de mesa se destina el 37% de las ventas). Esta diferencia es la que ha permitido obtener un ingreso extraordinario en la comercialización, apropiado por los propios empresarios por medio de sus empresas comercializadoras, o por otras empresas. No debe perderse de vista que, para el mercado interno siempre se han establecido precios superiores a los del mercado mundial, pero que uno de los objetivos empresariales desde mediados de los años ochenta era, como tendencia, acercarse a niveles comparables promedio a los precios en el mercado interno en los Estados Unidos⁵²⁹, uno de los mercados con precios más altos en el mundo.

Estos elementos nos permiten afirmar, que de las demandas y presiones del sector empresarial no es posible concluir que su actividad económica se haya manejado con pérdidas, -posibilidad en la que estarían ubicados las inversiones con peores condiciones productivas- pues, de principio, a nivel del propio mercado interno ha existido el espacio para incrementar la ganancia. Es posible verificar fluctuaciones de alza y de baja en la tasa y en la ganancia, pero evidentemente que la baja de ésta creó alerta y presión empresarial sobre el gobierno, por las dificultades en la reproducción del capital y por las expectativas no cumplidas de una magnitud determinada para ambas. Al paralelo de este periodo de baja de precios, las modificaciones en la reproducción del capital agroindustrial (explicadas en el Capítulo IX), y la protección diversa y complementaria de la intervención del gobierno, fueron la base de la conservación permanente de la rentabilidad de la inversión.

El decrecimiento en los precios combinado con los efectos de las devaluaciones del peso, tuvieron efectos diferentes para el sector empresarial. Para los grupos tradicionales, que no eran propietarios de empresas consumidoras del dulce, continuó su dependencia del mercado interno, que, además, se contrajo; para los grupos empresariales que integraron los eslabones de fabricación y consumo industrial, por medio de una nueva inserción en la estructura de propiedad del sector, se vieron favorecidos al retener y posiblemente aumentar la ganancia por vía los precios de sus productos finales.

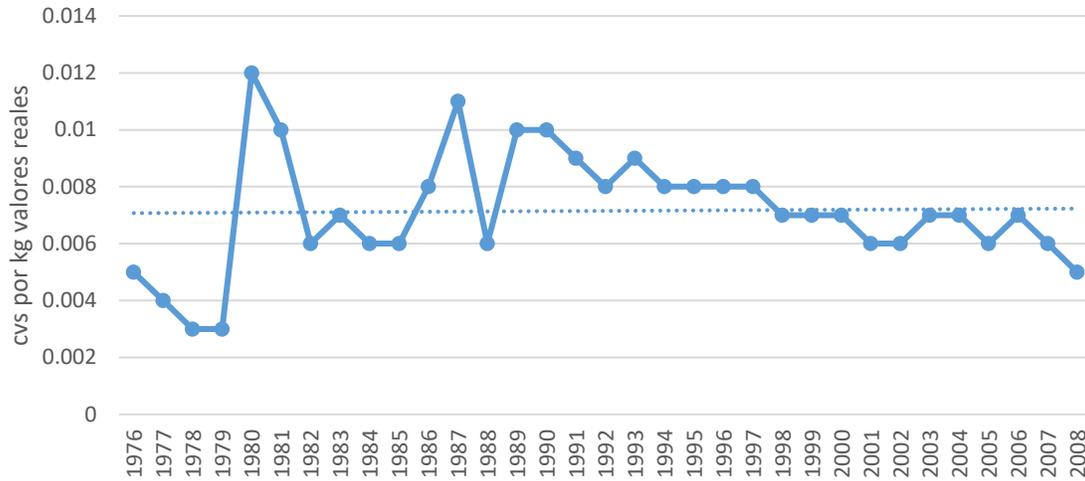
⁵²⁹ Haley, Stephen, Andy Jurado y David Kelch, "Mexico overview", *USDA, Sugar and Sweeteners*, may 30, 2006, págs. 40 y 41.

Las dificultades para colocar el azúcar influyeron para que el sector industrial aplazara los pagos de las liquidaciones a los productores de caña, problema que se agudizó entre 1997 y 2001. Este fue seguramente un aspecto que influyó en la decisión de expropiación de ingenios de este año. A pesar de esas relativas dificultades financieras de las empresas, tampoco se dio una quiebra masiva acompañada de cierre de fábricas. En la solución del conflicto, primero, los empresarios hicieron todo lo posible por retener y postergar los pagos a productores de caña, haciendo su papel en el objetivo de presionar al gobierno para lograr una salida conjunta al problema, y después, en el año de mayores conflictos, pudiera interpretarse también, que la expropiación y administración de esas fábricas por el gobierno, fue la salida de Estado para con inversión pública resolver la problemática en el corto plazo del capital invertido en la rama.

Cuadro 26								
Precios del azúcar: 1976-2008								
Años	Pesos por Kg. (nominales)				Pesos por Kg. (reales)			
	Estándar mayoreo	Estándar menudeo	Refinada mayoreo	Refinada menudeo	Estándar mayoreo	Estándar menudeo	Refinada mayoreo	Refinada menudeo
1976	0.002	0.0022	0.0022	0.0023	0.005	0.005	0.005	0.005
1977	0.002	0.0022	0.0056	0.006	0.004	0.004	0.010	0.011
1978	0.002	0.0022	0.0056	0.006	0.003	0.003	0.009	0.009
1979	0.002	0.0022	0.0056	0.006	0.003	0.003	0.007	0.008
1980	0.012	0.0125	0.0126	0.0135	0.012	0.013	0.013	0.014
1981	0.012	0.0125	0.0126	0.0135	0.010	0.010	0.010	0.011
1982	0.012	0.0125	0.0126	0.0135	0.006	0.006	0.006	0.007
1983	0.026	0.028	0.028	0.03	0.007	0.007	0.007	0.008
1984	0.035	0.038	0.041	0.04	0.006	0.006	0.007	0.007
1985	0.06	0.065	0.07	0.07	0.006	0.007	0.007	0.007
1986	0.14	0.16	0.2	0.22	0.008	0.010	0.012	0.013
1987	0.46	0.52	0.75	0.82	0.011	0.013	0.019	0.020
1988	0.46	0.52	0.64	0.74	0.006	0.007	0.008	0.009
1989	1.04	1.13	1.19	1.3	0.010	0.011	0.012	0.013
1990	1.32	1.56	1.48	1.74	0.010	0.012	0.011	0.013
1991	1.4	1.66	1.57	1.85	0.009	0.010	0.010	0.012
1992	1.45	1.71	1.62	1.91	0.008	0.009	0.009	0.011
1993	1.79	2	2	2.25	0.009	0.010	0.010	0.011
1994	1.79	2.2	2	2.45	0.008	0.010	0.009	0.011
1995	2.4		2.66		0.008		0.009	
1996	3.26		3.61		0.008		0.009	
1997	3.52		4.2		0.008		0.009	
1998	3.87		4.41		0.007		0.008	
1999	4.27		4.99		0.007		0.008	
2000	4.5		5.01		0.007		0.007	
2001	4.5		5.35		0.006		0.007	
2002	5		5.82		0.006		0.008	
2003	5.69		6.67		0.007		0.008	
2004	6.26		6.81		0.007		0.007	
2005	5.99		6.71		0.006		0.007	
2006	6.9		8.19		0.007		0.008	
2007	6.35		7.56		0.006		0.007	
2008	5.29		6.46		0.005		0.006	

Fuente: elaboración propia con datos de: Diario Oficial de la Federación, CNIAA, USDA, BANXICO. 1977-1986: DOF, precios oficiales Primera Zona. 1986-1994: CNIAA. 1990, 1991, 1992, 1993: precios de diciembre. 1994: precios de noviembre. Precios Estándar Mayoreo y Refinada Mayoreo, 1995-2008: USDA. Los valores están en nuevos pesos. Deflactados con Índice del PIB 1980=100.

Gráfica 22
Precios del azúcar estándar mayoreo: 1976-2008



Cuadro 27

Precios del azúcar en México: 1994-2008

Año	Estándar			Refinada		
	Nominales pesos/50Kg	Pesos del 2000 50 kg	Cvts dólar por Libra	Nominales pesos/50Kg	Pesos del 2000 50 kg	cvts dólar por Libra
1994	90.93	283.53	24.47	101.85	317.58	27.41
1995	119.76	268.53	16.82	132.99	298.25	18.68
1996	162.98	274.11	19.45	180.25	302.91	21.51
1997	175.98	251.8	20.16	209.88	300.19	24.05
1998	193.37	237.55	19.12	220.44	271.22	21.86
1999	213.35	229.96	20.25	249.63	269.14	23.7
2000	225.01	224.85	21.58	250.52	250.57	24.03
2001	224.9	214.13	21.84	267.64	254.84	26
2002	249.93	226.41	23.48	290.92	263.55	27.33
2003	284.54	239.71	23.9	333.38	280.84	28
2004	313.02	241.37	25.15	340.68	262.96	27.39
2005	299.37	221.69	24.92	335.74	248.56	27.96
2006	345.1	238.9	28.69	409.37	283.48	34.04
2007	317.49	212.8	26.35	378.04	253.35	31.38
2008	264.64	166.52	21.69	323.06	203.21	26.48

Fuente: USDA. *Sugar and Sweeteners Outlook*. January 29, 2009. p. 44.

Cuadro 28							
Precios Azúcar estándar en México: 2004-2007							
Precios por saco de 50 kg. (nominales)							
Año	Precios LAB	Precios	Diferencia	Interme-	Precios	Diferencia	Interme-
	Ingenio	de	con LAB	diación	menudeo	con LAB	diación.
	\$ por saco	mercado	ingenio		profeco	ingenio	
2004	279.93	312.94	33.01	11.79	449.2	169.27	60.47
2005	288.76	323.23	34.47	11.94	495.84	207.09	71.72
2006	294.18	333.85	39.67	13.48	500.62	206.43	70.17
2007		373.48			620.71		

Fuente: Comité de la Agroindustria Azucarera. FORMA, Profeco, SNIIM.

Cuadro 29							
Precios Azúcar refinada en México: 2004-2007							
Precios por saco de 50 kg. (nominales)							
Año	Precios LAB	Precios	Diferencia	Interme-	Precios	Diferencia	Interme-
	Ingenio	de	con LAB	diación	menudeo	con LAB	diación.
	\$ por saco	mercado	ingenio		Profeco	ingenio	
2004	310.85	359.71	48.86	15.72	480.56	169.71	54.59
2005	311.68	354.7	43.02	13.8	506.58	194.9	62.53
2006	319.28	385.5	66.22	20.74	518.31	199.02	62.33
2007		422.26			645.19		

Fuente: Comité de la Agroindustria Azucarera. FORMA, Profeco, SNIIM.

E. Precios del azúcar y de la caña: forma y medios de la distribución del valor. Profundización de la subsunción indirecta real de la fuerza de trabajo agrícola al capital, e intensificación del plusvalor relativo directo para la fuerza de trabajo industrial.

La relación entre la clase capitalista industrial y los productores de caña deriva, como ya lo hemos visto, de la relación técnica entre producción de caña y producción de azúcar, misma que se expresa en tiempos y formas técnico-económicas para la producción, transporte y procesamiento de la materia prima. Pero, la relación más importante vinculada a la primera, es la relación económica. El precio del azúcar es muy importante para la determinación del precio de *referencia del azúcar* bajo el que *se establece el precio de la caña*.

En los años analizados hemos encontrado lo siguiente.

1) Una fase de alza en los precios reales del azúcar entre 1976 y 1987, que determinó (aparte de otros factores ya analizados) el alza en el precio medio rural de la caña en los años 1975/85, y de la rentabilidad entre 1980 y 1988. Sin embargo, este resultado, positivo para los productores de caña, fue relativizado por la pérdida que se presentó en la relación global *Valor de la Producción de Caña/Valor de la Producción Industrial*.

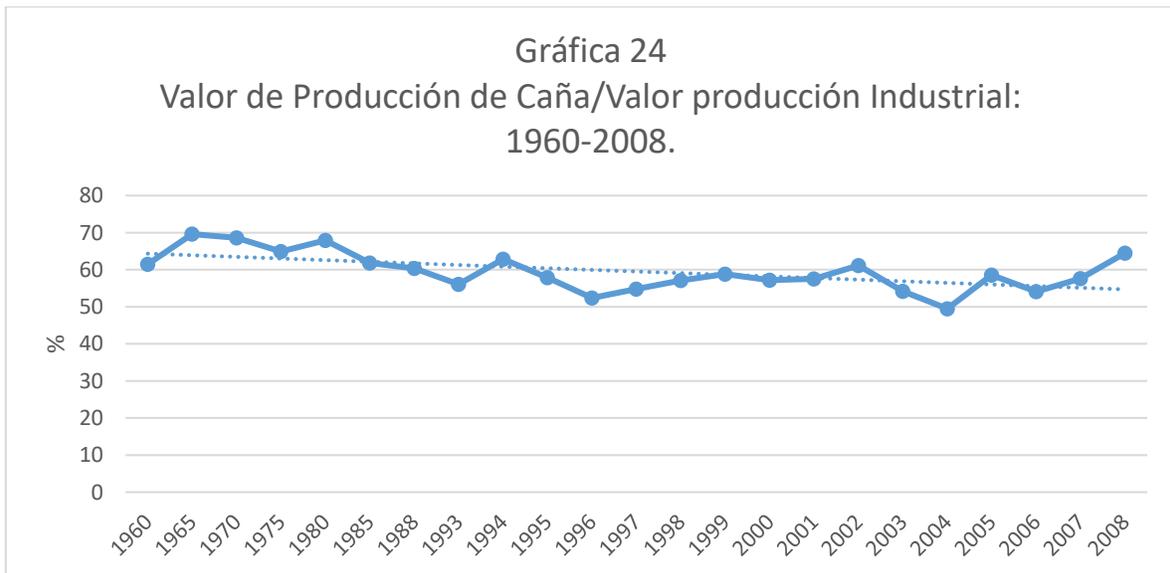
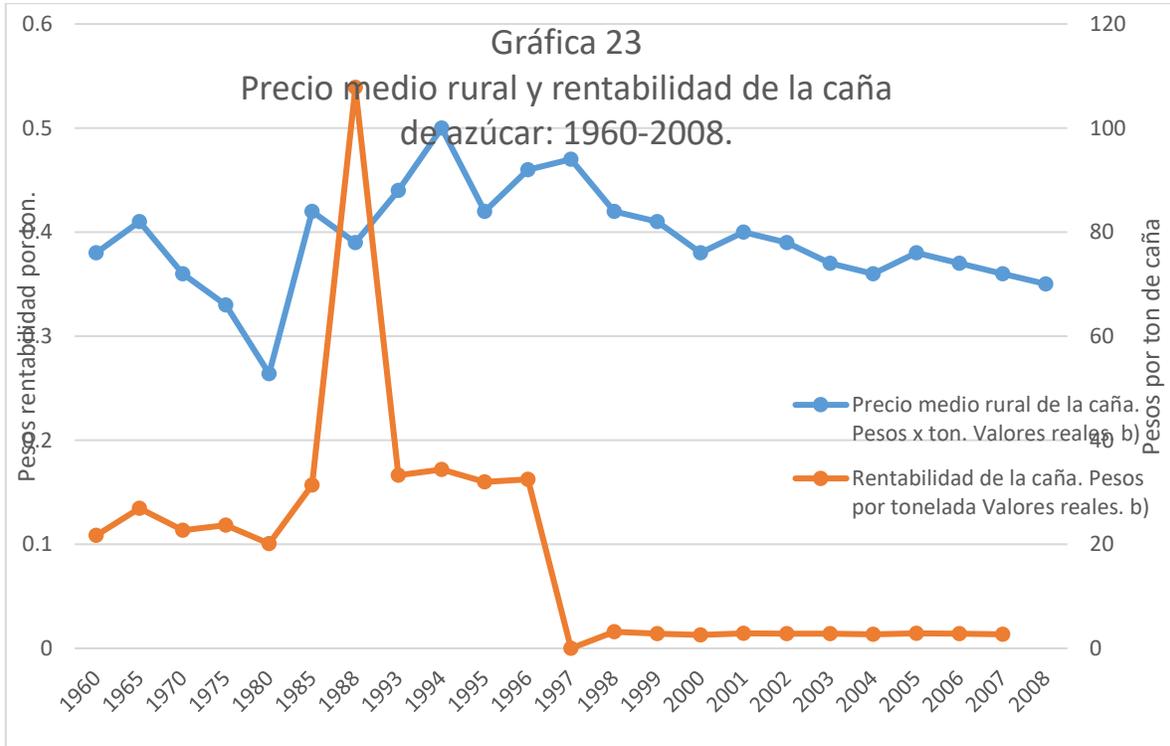
2) Una fase de descenso en los precios del azúcar de 1987 a 2008. Esta evolución del precio determinó el descenso en el precio medio rural de la caña (a excepción de 1993 y 1994), y el descenso en la rentabilidad a partir de 1989. Pero, además, continuó presentando pérdida para el productor de caña, el deterioro de la relación Valor de la Producción de Caña/Valor de la producción Industrial entre 1988 y 2000, y de estancamiento de 2000 al 2007. Para esta fase, ya habíamos concluido, que la situación fue de recuperación relativa, en tanto se detuvo el descenso, pero lo que se tiene en números positivos es más *el cociente* de una relación entre valores, que un cambio estructural que beneficie al productor en términos de ingresos reales permanentes.

Cuadro 30									
Valor de la Producción de Caña de Azúcar: 1960-2008									
	Índice Deflactor del PIB 1980=100	Valor de la Producción de Caña	Valor de la Producción de Caña. (a)	Valor de la Producción Industrial. (a)	Valor de Producción de Caña/Valor producción Industrial	Precio medio rural de la caña. Pesos x ton. b)	Precio medio rural de la caña. Pesos x ton. Valores reales. b)	Rentabilidad de la caña Pesos por tonelada. b)	Rentabilidad de la caña. Pesos por tonelada Valores reales. b)
1960	12.8	963	7,523.4	12,239.3	61.5	0.049	0.38	2.8	21.7
1965	15.5	1,935.0	12,483.9	17,928.2	69.6	0.063	0.41	4.2	26.9
1970	19.0	2,355.0	12,394.7	18,058.9	68.6	0.068	0.36	4.3	22.7
1975	35.3	4,159.0	11,781.9	18,148.8	64.9	0.116	0.33	8.4	23.7
1980	100.0	13,058.0	13,058.0	19,225.7	67.9	0	0.00	20.1	20.1
1985	963.2	147,369.0	15,299.9	24,753.1	61.8	4	0.42	302.0	31.4
1988	7,995.0	1,329,402.0	16,627.9	27,534.3	60.4	31	0.39	8,617.1	107.8
1993	19,876.0	3,714,770.0	18,689.7	33,322.6	56.1	87	0.44	6,623	33.3
1994	21,559.8	4,351,898.7	20,185.2	32,094.9	62.9	107	0.50	7,416	34.4
1995	29,725.4	5,483,600.0	18,447.5	31,883.5	57.9	124	0.42	9,500	32.0
1996	38,863.9	7,857,930.8	20,219.1	38,596.0	52.4	177	0.46	12,638	32.5
1997	45,737.9	9,478,573.6	20,723.7	37,795.3	54.8	213	0.47	nd	nd
1998	52,774.8	10,483,672.2	19,864.9	34,804.3	57.1	222	0.42	1,663	3.2
1999	60,739.0	11,111,501.3	18,293.8	31,087.7	58.8	246	0.41	1,728	2.8
2000	68,089.8	10,821,278.8	15,892.7	27,799.6	57.2	255	0.38	1,750	2.6
2001	72,092.4	13,163,233.6	18,258.8	31,729.8	57.5	289	0.40	2,110	2.9
2002	77,107.7	13,671,433.3	17,730.3	29,000.1	61.1	300	0.39	2,162	2.8
2003	83,701.2	14,899,057.1	17,800.3	32,819.6	54.2	314	0.37	2,312	2.8
2004	91,297.0	15,988,735.7	17,512.9	35,380.2	49.5	329	0.36	2,453	2.7
2005	95,492.0	18,763,911.7	19,649.7	33,544.8	58.6	363	0.38	2,801	2.9
2006	101,900.1	18,621,684.6	18,274.5	33,778.6	54.1	372	0.37	2,809	2.8
2007	106,466.8	19,864,378.6	18,657.8	32,374.0	57.6	381	0.36	2,877	2.7
2008	113,530.0	20,390,602.0	17,960.5	27,825.7	64.5	399	0.35		

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Censos Industriales, y Estadísticas Históricas de México, 1999. a) Valores reales. b) Nuevos pesos nominales.

De lo anterior podemos concluir que, en el aspecto económico, el periodo de alza en los precios del azúcar, precio de la caña y rentabilidad, fue favorable al productor en lo que tiene que ver con lo que recibió *individualmente*. Pero, en términos *globales*, se presentó como pérdida relativa del *valor* de la caña frente al valor de la producción industrial, esto es, en términos del valor global del producto, le correspondió al productor de caña una parte

proporcional menor. Aún con precios y rentabilidad al alza para la caña, esa relación determinó que el capital industrial se apropiara de una parte proporcional mayor del excedente de valor global. En la fase de baja, la situación está en contra de los ingresos del productor en lo individual y en la parte proporcional del valor global del producto final, esto es, el total del valor de la producción industrial (que incluye subproductos). (Gráficas 23 y 24).



Es claro de lo anterior, que esta *relación* de valor entre ambos productos, mediada por los precios, es una expresión de la subsunción indirecta real bajo la que se distribuyó el valor, y en última instancia, bajo la que el capital industrial se apropió del plusvalor generado por la fuerza de trabajo agrícola. La relación de dominación establecida por el capital industrial sobre la fase agrícola de la producción del azúcar, en el aspecto de la distribución del valor, se mantuvo y profundizó, al establecer a su favor la relación Valor de la Producción de Caña/Valor de la Producción Industrial. A su vez, la operacionalización de esta relación fue función de la relación entre tres factores: el precio de la caña, el precio del azúcar y la participación del precio de la caña en el precio del azúcar. Esta fue la forma económica a través del cual se trasladó valor de la fase agrícola a la industrial, y a su vez de esta fase en la conjunción de ambos procesos, a la fase del consumo doméstico e industrial del azúcar.

Sin embargo, el precio y esa relación de valor entre ambos productos son expresión de otra condición determinante: la magnitud y formas de extracción del plusvalor de la fuerza de trabajo agrícola y de la fuerza de trabajo industrial. A partir de 1988, desde el momento en el que el gobierno intervino y administró la agroindustria, pero, sobre todo, desde mediados de los setenta, la política del capital industrial ha sido la de transitar y consolidar una fase de intensificación del plusvalor relativo. En este sentido, el precio del azúcar y de la caña, y la relación económica arriba anotada, sólo expresaron los límites del valor que se puede apropiar el productor de la materia prima, y el plusvalor acrecentado y retenido por el capital industrial. La base, fue el redimensionamiento de las relaciones económicas, sociales y políticas en la agroindustria azucarera que permitieron mayor extracción de plusvalor por la vía de la subsunción indirecta real y del plusvalor relativo. Estos últimos aspectos se convirtieron de forma abierta o velada, en la arena sobre la cual se disputaba, con conflictos diversos, una nueva relación jerárquica entre el capital y la fuerza de trabajo.

La reproducción del capital en la fase fabril, pudo consolidar una nueva forma de extracción del plusvalor relativo. Este proceso tuvo como pilares el descenso absoluto y relativo de la inversión en Variable, el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo, una inversión selectiva de la inversión en Capital Constante, -coadyuvante del anterior proceso-, junto a nuevas formas de cooperación, organización laboral y políticas de readaptación laboral y social para la fuerza de trabajo. La reproducción del capital por esta

vía, tuvo como resultados en el periodo que analizamos, el incremento de la Tasa de Plusvalor, de la Tasa y de la Ganancia (con las particularidades que describimos).

En la consolidación de esta nueva fase de apropiación del excedente económico generado en la agricultura y en la industria, fue importante la limitada capacidad de negociación y resistencia de los trabajadores asalariados del campo, así como de los trabajadores de fábrica. En ambos casos, sus organizaciones oficiales poco hicieron para defender sus intereses.

Con otras fuentes a las del cuadro anterior, también podemos constatar algunas de las tendencias descritas arriba.

Cuadro 31. Precio de la caña de azúcar: 1991-2008							
	Pesos por tonelada neta de caña	Precio Referencia de azúcar para pago de caña	INPP	I Precios Ind Manuf	Precio real caña	Precio real de Referencia del azúcar	Precio Real de caña/Precio real Ref azúcar
1991	72.14						
1992	76.04	1,428					
1993	91.86	1,567					
1994	101.81	1,692	22.11	22.2	360.47	7652.6	4.71
1995	121.37	1,945	35.87	38.16	238.36	5422.4	4.40
1996	171.98	2,650	47.48	51.27	262.22	5581.3	4.70
1997	216.68	3,339	56.91	60.6	280.74	5867.2	4.78
1998	236.6	3,631	66.03	70	258.32	5499.0	4.70
1999	239.2	3,739.33	76.58	79.82	212.35	4584.70	4.63
2000	284.9	4,295.21	83.79	86.04	240.02	4892.11	4.91
2001	290.52	4,428.00	88.94	89.6	226.65	4842.23	4.68
2002	307.09	4,561.08	93.27	92.08	229.25	4853.39	4.72
2003	322.03	4,803.38	97.85	97.48	229.11	4827.55	4.75
2004	356.45	5,383.15	104.15	103.08	242.25	5122.30	4.73
2005	391.42	5,759.97	108.55	106.48	260.59	5309.44	4.91
2006	397.71	5,932.77	114.11	111.08	248.53	5240.99	4.74
2007	414.78	6,356.45	118.48	115.31	250.08	5412.49	4.62
2008	411.7	5,996.13	125.34	121.73	228.47	4825.76	4.73

Elaboración propia con datos de UNC-CNPR y Banxico. Precios de la caña 1991-2000: Comité de la Agroindustria Azucarera.

F. El mercado del azúcar y la ganancia, en el marco de los tratados de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá de 1994 se desarrolló en un contexto internacional de cambio en las políticas agrícolas en los países industrializados. En los Estados Unidos desde la Gran Depresión, el modelo bajo el que se impulsó el crecimiento agrícola tuvo como base una fuerte regulación estatal que, por la vía de la administración de la oferta y el apoyo a los ingresos de los productores, tuvo objetivos de seguridad alimentaria. Sus límites se expresaron desde los años setenta, pues al interior como a nivel internacional se asistió a sobreproducción de alimentos, estancamiento de la demanda, incremento de las reservas, caída de los precios internacionales y, a su vez, disminución de las exportaciones. Pero también, a endeudamiento, insolvencia financiera o abandono de la actividad por parte de los productores, quiebra de bancos agrícolas, entre otros problemas económicos y sociales.⁵³⁰

La Ronda Uruguay (RU) del GATT iniciada en octubre de 1986 y finalizada en abril de 1994 y la decisión en la OCDE de mayo de 1987, se dirigieron a enfrentar esa situación por medio de modificar sus políticas agrícolas. Aunque no se logró la liberalización del sector como se lo había propuesto la RU, sí su disciplinamiento a nuevas reglas, la conservación de los equilibrios entre los países industrializados exportadores de alimentos en el mercado mundial y, la apertura de los mercados del sur a su favor.⁵³¹ Evidentemente, los países desarrollados nunca abandonaron sus políticas de seguridad alimentaria, ni de protección de sus diversas ramas agrícolas, y en este contexto tiene que entenderse la política seguida por los EU en el TLC en relación a los endulzantes.

Para México, el TLC se insertó en una política iniciada desde mediados de los ochenta, orientada a la menor regulación e intervención directa en la comercialización del azúcar, al mismo tiempo que a recuperar lo perdido en el mercado norteamericano.

El mercado exterior del azúcar ha cumplido dos funciones fundamentales para la industria azucarera mexicana. Por un lado, una salida para los excedentes para evitar presionar los precios a la baja. Por otro, un espacio de realización de ganancias

⁵³⁰ Trápaga Delfín, Yolanda. *Agricultura, alimentos y hegemonía*. México, FE, UNAM, 2019, 297 p. (p. 55-102).

⁵³¹ Idem.

extraordinarias, y en lo particular al mercado norteamericano por sus precios más altos que los del mercado libre. Después de la crisis cubano-americana en materia azucarera en 1958/59, las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano fueron importantes como fuente generadora de divisas de 1959 a 1974. En 1975 se perdió este lugar, como consecuencia del descenso en la producción nacional y por la necesidad de abastecer prioritariamente el mercado interno.

En la negociación hacia el TLC la forma en cómo los intereses de los empresarios se expresaron para ser recuperados por los negociadores, fue muy importante en los primeros resultados. La relación entre dirigentes empresariales y gobierno, fue caracterizada como buena, por la satisfacción y disposición de los primeros, pues a través de la COECE (Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior) creada para ese objetivo, recibieron un nivel adecuado de información, acceso e influencia en el rumbo de los acuerdos.⁵³² Por su parte el gobierno integró un Consejo Asesor, con representantes obreros, campesinos, empresarios y rectores de universidades.

Desde la visión empresarial los avances en las negociaciones establecían condiciones preferenciales extraordinarias que no se le habían otorgado a ningún otro país, aunque había relativa desconfianza frente a la fuerza de la industria azucarera de los Estados Unidos.

La influencia que tuvo la agroindustria, por comparación a otras como la industria de la cerveza o la vitivinícola, puede explicarse en primer lugar, porque el presidente de la COECE, Juan Gallardo Thurlow, tenía un interés personal en la negociación atendiendo a que era un empresario que estaba situado en dos eslabones de la rama. Aparte de ser representante del organismo empresarial, durante las negociaciones concedió una representación preferencial al sector azucarero.⁵³³ En segundo lugar, el nivel de concentración en la propiedad de los ingenios, en relativamente pocos empresarios, facilitó el consenso en la Cámara Nacional de la Industria Azucarera acerca de la postura frente al Tratado. Finalmente, por las expectativas positivas de los representantes gubernamentales y de los empresarios acerca del papel futuro de la rama, evaluación que se basó en la

⁵³² Martínez, Leonardo y Ben Ross Scheneider. “El guardián de la influencia: el Estado mexicano y la agroindustria en las negociaciones del TLCAN”. México: *Revista Política y Gobierno*, vol VIII, Núm. 2, II semestre de 2001.

⁵³³ El empresario fue Presidente de Grupo de Embotelladores Unidos y después de Grupo Azucarero Mexicano (GAM), en 1992 tuvo en propiedad tres de los ingenios productores y refinadores más productivos de México.

consideración de que la industria tenía potencial productivo para cubrir el mercado interno y exportar.⁵³⁴

Pero, además, es necesario considerar que los capitalistas industriales tradicionalmente han tenido influencia en las políticas diseñadas desde el gobierno, en tanto productores de un bien-salario, y dirigentes de una rama que tiene un peso específico en términos del empleo local y regional. Su necesidad de que esa negociación les fuera favorable, tenía que ver con la realidad de un mercado interno con precios a la baja, y su confianza, en poder colocar azúcar en los Estados Unidos, confianza también sostenida por fases de alza en la Ganancia (1988/1996) y en la Tasa de ganancia (1993/1997).

La posibilidad real de que no se cumplieran esas expectativas quedó en segundo plano. Sin embargo, algunos funcionarios negociadores previeron que, sólo si la industria resolvía sus problemas tecnológicos y financieros se podría tener un buen desempeño.⁵³⁵ La observación era importante, pues el gobierno estuvo en contacto muy cercano con los problemas de la agroindustria, por el proceso de privatización y porque se conocían las dificultades de ese momento.

En el entorno de confianza también influyeron otros cambios, que se suponían ayudarían a lograr los niveles de producción y competitividad necesarios. Desde una interpretación, en primer lugar, se esperaba que la reforma al artículo 27 constitucional permitiera a los dueños de los ingenios comprar y rentar tierras, o a formar asociaciones para la inversión, todo lo cual aumentara la eficiencia agroindustrial. Lo mismo se pensó de la privatización. En segundo lugar, se esperaba que las negociaciones con el sindicato continuaran permitiendo reducir y capacitar la planta laboral como otra vía que incrementara la productividad, lo que finalmente sí lograron. En tercer lugar, gobierno y dirigentes analizaron la forma de reinvertir parte de los recursos de la venta de ingenios en tecnología y estructura de irrigación.⁵³⁶

A la luz de los resultados encontrados, no es posible constatar un mercado de tierras generalizado en áreas destinadas a producir caña de azúcar, y menos el cumplimiento de las expectativas creadas con la reforma del 27 constitucional. Tampoco, se conoce de asociaciones de importancia entre el capital industrial con productores o asociaciones de

⁵³⁴ Martínez, Leonardo y Ben Ross. Op. Cit.

⁵³⁵ Martínez, Leonardo y Ben Ross, Pág. 426.

⁵³⁶ Ídem.

productores de caña, en vista a lograr cambios de consideración en la eficiencia agrícola para todas las zonas cañeras. Evidentemente, que sí fue proyecto del capital agroindustrial ampliar la producción, el mercado, y la ganancia, pero por las vías ya analizadas, proyecto en donde también es posible corroborar la inversión del gobierno, por la inversión en infraestructura básica.

En las conclusiones de otras investigaciones, se considera que la influencia de los capitalistas azucareros sobre los agentes negociadores, se debió mucho a la expectativa del potencial de la industria y a la apertura del mercado norteamericano, y menos a las características económicas de la rama, como el tamaño de las empresas, la especificidad de los activos o la posibilidad de aumentos en los rendimientos a escala.⁵³⁷ Habría que añadir, que desde la política azucarera nacional y la de los empresarios azucareros, no fue ponderado lo suficiente el cambio en las políticas de un país para quien su agricultura es considerada estratégica, y la influencia que en ello podrían tener los productores y los refinadores de azúcar y, los productores de edulcorantes naturales y artificiales de los Estados Unidos.

En el acuerdo inicial del TLC se estableció que México podría exportar sus excedentes a partir de 1994, bajo las siguientes consideraciones: si entre los años 1 al 14 (1994 a 2007) México no se convirtiera en productor superavitario (producción de azúcar menos el consumo de azúcar) podría exportar a los EU una cuota mínima de 7,258 toneladas métricas valor crudo ⁵³⁸, o bien, el equivalente de la cuota otorgada a un país fuera del TLCAN, bajo el rubro “otros países”, y áreas de la TQR (Tarifa de Cuota Estadounidense), y que en ese momento equivalían a la misma cantidad. De lograr el superávit en los primeros seis años podría exportar hasta 25 mil toneladas, cuota máxima establecida para los primeros 6 años.⁵³⁹

Si entre los años 7 al 14 fuera excedentario por un año, podría exportar 150 mil toneladas en ese séptimo año. Del año 8 al 14 se autorizó el 110% en relación a la cuota máxima del año anterior, pero si fuera productor neto por dos años consecutivos podría

⁵³⁷ *Ibíd.* Pág. 427.

⁵³⁸ Valor crudo es equivalente a una tonelada de azúcar mascabado.

⁵³⁹ Cuotas máximas por año: 2000, 150 mil tons; 2001, 165 mil tons; 2002, 181,500 tons; 2003, 199,650 tons; 2004, 219,615, 2005, 241,577 tons; 2006, 265,734 tons.; 2007, 292,308 tons.

exportar todos los excedentes. A partir del año 15 (2008) se tendría un mercado común con aranceles comunes para terceros países.⁵⁴⁰

Antes de la aprobación del TLCAN por parte del Congreso Estadounidense, los secretarios de Comercio y Fomento Industrial de México y el Representante Comercial de los EU, modificaron la versión del capítulo azucarero original redefiniendo los términos del intercambio. Cambió la definición de productor superavitario, pues ahora lo sería descontando de la producción el consumo de azúcar y el de alta fructosa y, se conservaban las cuotas *máximas* de exportación, aun cuando México lograra ser productor neto o superavitario por dos años consecutivos.⁵⁴¹

Estos cambios se conjuntaron con el acuerdo inicial de desgravación programada del 15% en el arancel, para las importaciones de azúcares y jarabes del JMRF (Jarabe de Maíz Rico en Fructosa), para quedar liberados a partir del 2003. Y si bien era recíproco, los Estados Unidos no estaban en condiciones de ser superavitarios en azúcar por lo que no podrían exportar, pero les favorecía para exportar fructosa. A partir de 1995 se iniciaron las exportaciones de ésta desde EU, al ritmo que los productores de bebidas embotelladas y de otras industrias en México demandaban el producto y adaptaban sus instalaciones.

Cuadro 32											
Plazo de desgravación de la fructosa en el TLC											
Arancel base											
	en 1993 %	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Químicamente pura	15	13.5	12	10.5	9	7.5	6	4.5	3	1.5	Libre
Otras fructosas, con contenido en estado superior seco al 50%	15	13.5	12	10.5	9	7.5	6	4.5	3	1.5	Libre

Fuente: CEFP, *Cámara de Diputados. Impacto de las Importaciones de Fructosa en la Industria azucarera*. Julio 2005

⁵⁴⁰ Cámara de Diputados, CEFP, Op. Cit. Pág. 7, y 18-21.

⁵⁴¹ De acuerdo al estudio de Cámara de Diputados, las llamadas 'Cartas Paralelas' fueron firmadas el 3 de noviembre de 1993, para modificar o dejar sin efecto las disposiciones del TLC que entró en vigencia el 1 de enero de 1994, lo que en interpretación del CEFP estaba en contraposición con el derecho internacional. CEFP, Op. Cit. Pág. 20.

Los resultados eran relativamente previsibles. Por un lado, establecer cuotas máximas para las importaciones del azúcar de los EU, era una medida preventiva ante la posibilidad de que México tuviera excedentes. Por otro lado, las importaciones de fructosa de México aumentaron al aumentar la producción en los Estados Unidos y la demanda en México, por su precio y por sus cualidades naturales en un producto cada vez más demandado por diversas ramas productoras de alimentos.

Desde el año 1994, el aumento de la importación de fructosa, y sus precios con tendencia a mantenerse en promedio a los 17 centavos de dólar por libra, ya habían contribuido a disminuir el mercado para el azúcar mexicano. Dada la presión de los empresarios, y en general por un descontento generalizado de diversos sectores de la agroindustria, se impusieron aranceles compensatorios a la fructosa que frenaron su importación a partir del 2002; en este año se importaron 9.8 mil toneladas de JMRF mientras que en 1999 fueron un poco más de 331 mil sólo de JMRF-55 (contenido de fructosa superior al 50%). El efecto directo sobre la Ganancia de los empresarios azucareros mexicanos se reflejó en su descenso de 1996 al 2000, y en su creciente inconformidad ante tal situación.

Entre 2001 y 2004 se aprobaron otras medidas que funcionaron como protección, ante las condiciones de intercambio en materia de azúcar y fructosa establecidas en 1994. Algunas limitaron drásticamente la importación a partir del 2001,⁵⁴² pero sólo un año después, se orientaron a una importación controlada.⁵⁴³ Esto es, por un lado, tal vaivén en las políticas reflejó los intereses de grupos a quienes sí convenía mantener una importación irrestricta y,

⁵⁴² El 18 de septiembre de 2001 la Cámara de Diputados presentó una iniciativa para prohibir la importación de JMRF y de maíz destinado a su fabricación, pero quedó pendiente. El 31 de diciembre de ese año se aprobó, dentro de la aprobación de las medias impositivas, el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios de 20%, para los refrescos que utilizaran otro endulzante que no fuera azúcar, y para otros concentrados que utilizaran fructosa. Se elevó el arancel para la fructosa a 210% *ad valorem*, (el máximo permitido por la OMC) para países con los que no se tuviera tratado de libre comercio (DOF 18/01/ 2002, para entrar en vigor el 1 de abril de 2002). El 31 de diciembre de 2002 (DOF 31/12/2002) se estableció que las mercancías libres de arancel provenientes de los EUA, estarían sujetas a permiso previo de importación.

⁵⁴³ El 1º de marzo de 2002 se aplicó un permiso previo para permitir la importación de fructosa de EU, y a partir del 22 de abril de ese año se estableció un cupo de importación de 148 mil toneladas para el mismo producto. El 5 de marzo (DOF 05/marzo/2002) se eximió del pago del impuesto especial sobre producción y servicios la importación de bebidas endulzadas con otros edulcorantes diferentes al azúcar, y a los jarabes y concentrados distintos al azúcar, y tuvo vigencia hasta el 30 de septiembre del mismo año. En diciembre (DOF: 31/diciembre/2002) se gravó la importación de azúcar y productos que usan azúcar). En marzo (20/marzo/2003) se publicó el criterio para otorgar el permiso previo a las importaciones de fructosa de los EUA. En el 2005 (DOF 30/septiembre/2005) se autorizó importar 250 mil toneladas de fructosa dado que el gobierno de los EUA había autorizado importar 250 mil tons. de azúcar de México.

por otro, los de los productores de azúcar a quienes el TLC afectó; cada uno por su lado logró impulsar decisiones en diferente sentido.

A pesar de las medidas restrictivas, sólo se detuvo temporalmente la importación de fructosa, pues en 2004 los EU abastecieron el 23% y Canadá el 87% restante. Tampoco se detuvo la producción interna de JMRF de aproximadamente 280 mil toneladas, a base de maíz subsidiado e importado sin aranceles. Los cupos de importación de azúcar, fueron una medida recurrente a partir de ese momento para cubrir la demanda y para regular los precios internos por parte del gobierno.

Por los impuestos al uso de la fructosa y el arancel al JMRF, los Estados Unidos establecieron una cuota máxima de acceso del azúcar de México de 350 mil toneladas, además de llevar la disputa a un panel de OMC. En el 2001 se resolvió a favor de México, pero en el 2004 fue llevado nuevamente, y ahora, el fallo se dio a favor de los Estados Unidos.⁵⁴⁴

Paradójicamente, -y como ya arriba se expuso la incongruencia de las cifras dadas para la relación producción-consumo por los dueños de las empresas, en una industria ya privatizada-, para la demanda nacional de azúcar a partir del 2001 la producción interna no fue suficiente, y se tuvo que importar un total de 112.9 millones de dólares en 2004, más de 107% respecto del año anterior, las importaciones más altas desde 1996, a fin satisfacer el consumo y contener el alza real de los precios que se dio entre 2000 y 2003.

Bajo la condición de tener una producción interna de azúcar irregular, por la demanda que generó el mercado interno, y por el hecho de no abrirse como se esperaba el mercado norteamericano, las exportaciones de azúcar no aumentaron en términos absolutos ni en participación en el rubro Alimentos, Bebidas y Tabaco, sacando a la luz nuevamente un viejo problema: de 1990 al 2001 la poca significativa aportación en términos de divisas.

En los años 1988/2008, los resultados esperados por ventas de azúcar al mercado de los EU no se dieron. Las expectativas de empresarios y gobierno no se concretaron. No contemplaron lo suficiente, gobierno y empresarios, que el interés de una potencia agrícola

⁵⁴⁴ La OMC consideró el 27 de junio de 2005 que el impuesto a la fructosa estaba en contradicción con la obligación de México de otorgar trato preferencial las importaciones de este producto, que se favorecía al producto nacional y que se le restaba oportunidades de competir al producto importado. A pesar de esta resolución, el 30 de septiembre de 2005 México decidió restringir las importaciones de fructosa a 250 mil toneladas, la misma cantidad de azúcar que EU autorizó importar de México, por considerar que ese país había violado las disposiciones acordadas. D.O.F. 30/septiembre/2005.

como los Estados Unidos podría imponerse a un acuerdo con socios comerciales, ni que su política económica que considera estratégica a la agricultura, sería defendida más allá del acuerdo formal con un país de menor poder económico y peso internacional, así como tampoco se tuvo claridad de la presión de los grupos azucareros de Florida, de Louisiana y de los refinadores norteamericanos. Los cambios, aparentemente de última hora, fueron resultado del *lobby* permanente de estos grupos que acabaría redefiniendo a su favor los acuerdos azucareros.

Cuadro 33										
Exportaciones de JMRF de Estados Unidos a México										
	JMRF-42 Jarabe	JMRF-55 Jarabe	JMRF-55 Sólida	JMRF y fructosa cristalina	Total endulzantes maíz	JMRF-42 Jarabe	JMRF-55 Jarabe	JMRF-55 Sólida	JMRF y fructosa cristalina	Total endulzantes de maíz
	miles toneladas métricas base seca					cvs de dólar por libra				
1992	6,925	10,256	655	17,898	20,006	13	16.9	16	15.5	17
1993	16,508	13,300	169	29,990	33,182	12.7	16.2	35.1	14.4	16
1994	21,161	45,251	738	67,229	74,774	14.5	17.8	31.7	17	18.4
1995	9,488	31,465	7,988	49,837	58,647	20.4	19.4	15.7	19	19.9
1996	11,349	47,273	18,607	77,700	89,197	29.9	19.3	13	19.5	20.1
1997	17,590	156,252	13,701	188,516	206,406	22.6	19.6	10.4	19.5	20.1
1998	3,514	133,586	19,758	158,615	177,900	20.3	17.5	12.8	17.4	18
1999	5,444	159,900	7,726	179,386	190,903	16.9	15	14.3	15.3	15.8
2000	3,385	129,025	8,632	147,752	158,665	17.9	13.9	14.7	14.9	15.6
2001	5,507	101,096	5,362	117,051	131,740	17.1	14.7	28.2	16.1	16.5
2002	2,231	27,980	301	35,733	56,408	19.8	14.6	58.6	17.7	17.8
2003	902	785	825	6,393	35,967	17.4	25.9	17.2	30.7	20.9
2004	353	392	4,139	8,687	35,042	34	51.1	16.7	26.5	22.7
2005	1,707	10,096	4,449	71,714	141,708	29.1	22.1	17.6	15.1	15.9
2006	13,575	153,665	4,620	239,982	359,149	18.7	16.9	24.7	17.4	17.6

Fuente: USDA

Cuadro 34 Exportación de azúcar e importación de JMRF de EU:1991-2001						
México: exportación de azúcar				Importación de JMRF de EU		
Año	Mill. Dólares					
	a	b	b/a	Mill. Dólares	%	Miles tons.
	Export total de Alimentos, beb y tabaco.	Exportación de azúcar	%	Valor	Variación	
1991	1,421.20	50.1	3.53			
1992	1,364.70	3.1	0.23			
1993	1,589.70	0	0.00	6		nd
1994	1,695.70	0.1	0.01	13	116.7	nd
1995	2,528.50	83.8	3.31	12.2	-6.2	nd
1996	2,929.40	220.4	7.52	35.5	191.0	nd
1997	3,325.10	136.1	4.09	68.2	92.1	nd
1998	3,507.50	59.2	1.69	59	-13.5	282.1
1999	3,790.60	17.3	0.46	55.1	-6.6	331.17
2000	4,165.30	7.6	0.18	61	10.7	274.6
2001				28.5	-53.3	124.4

Fuente: CEFP, Cámara de Diputados, con datos de INEGI.

Cuadro 35				
Importaciones de fructosa de EU: 1990-2004				
Químicamente pura			Estado seco, superior al 50%	
			inferior al 60%	
	Valor (mdd)	Vol mdt	Valor (mdd)	Vol (mdt)
1990	10	nd	1,820	nd
1991	5	nd	2,993	nd
1992	32	nd	3,938	nd
1993	65	nd	5,632	nd
1994	198	nd	12,960	nd
1995	98	nd	11,909	nd
1996	662	nd	34,029	nd
1997	1,482	nd	67,618	nd
1998	3,093	nd	59,781	284.9
1999	4,029	nd	55,906	334.8
2000	5,795	nd	61,645	277.2
2001	5,175	nd	59,462	250
2002	6,420	7.4	5,794	9.8
2003	4,867	6.8	1,422	4.8
2004	4,999	6.5	1,345	4.7

Fuente: CEFP, Cámara de Diputados, con datos de la SE y B de M.

En las interpretaciones de lo que ha significado el TLC en materia azucarera existe una coincidencia: no fue un buen acuerdo para nuestra agroindustria. En primer lugar, porque se consideró que, de principio, había una desventaja derivada de que se competiría con la *fructosa* y lo que había detrás: una industria altamente tecnificada y subsidios a la producción de maíz, materia prima para la extracción de los jarabes.⁵⁴⁵ En segundo lugar, porque aparte de esa desventaja inicial, el acuerdo original fue modificado en lo que se conoce como ‘Cartas Paralelas’, profundizando la desventaja para México: se cambió la interpretación de productor excedentario, y se permitió importar sin gravamen maíz amarillo de los Estados Unidos para producir fructosa.⁵⁴⁶ Actualmente hay dos plantas de capital mayoritariamente transnacional que la producen en México (Algodones de México (Almex), Cargill y Arancia (CPC). En tercer lugar, porque por los efectos negativos para la agroindustria que se generaron a los pocos años, quedó claro que no había un plan de mediano y largo plazo para la rama, que le permitiera desenvolverse sin problemas al tiempo que se daba la apertura, y que permitiera posicionarse mejor en esa estrategia de integración; más bien, resultó que el alejamiento de gobierno y el desmantelamiento de los apoyos institucionales, generó en varias de las fases de la agroindustria una situación fuera de control. Finalmente, porque los acuerdos en materia endulzantes se entendieron como una imposición de procesos económicos sobre los compromisos sociales y políticos⁵⁴⁷ que formaban parte del modelo de organización de la agroindustria azucarera en México.

Con todo y lo prometedor que el Tratado había sido para los negociadores como para los empresarios, no dejó de haber inconformidad de grupos afectados como los productores de caña, aparte de otros, que veían en el TLC y las modificaciones, la protección que el gobierno norteamericano había establecido para sus productores de azúcar y de fructosa, y la debilidad del Estado mexicano, que, al ceder, había afectado a productores agrícolas e industriales del azúcar.

⁵⁴⁵ Espinosa, G. “Modelo infalible para armar una crisis, El caso de la industria azucarera”. En: *Globalización, Estado y actores sociales en México*. México, UAM-X, CSH, Producción Económica, 1999, pág. 81; y en, “Políticas de privatización: los saldos de una década en la industria azucarera”. En: *Desarrollo regional y mercado laboral: sociedad rural en México*. México, UAM-X, CSH, Producción Económica, 2002, pág. 227. (La misma conclusión propone Mestries, F. en el artículo citado, pág. 48).

⁵⁴⁶ Cruz Miramontes, Rodolfo. “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las denominadas ‘cartas paralelas’”. México, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. 1, 2001, p. 121-164. <http://www.journals.unam.mx/index.php/amdi/article/view/16358> (consultado noviembre de 2015).

⁵⁴⁷ Otero y Singelmann, Op.Cit. pág. 183.

Por lo anterior, la condición de excedentario entre 1994 y 2007 nunca se cumplió, y el gobierno norteamericano, productores de azúcar, refinadores y productores de fructosa, continuaron con esa guerra frente al azúcar de México. En un entorno de mercados agropecuarios liberados a partir del 2008, aumentaron las importaciones de fructosa provenientes de los EU hasta alcanzar los 900 millones de dólares en 2012, y las exportaciones de azúcar de México, que en 2013 llegaron a 175 MD. Los empresarios azucareros norteamericanos acusaron a México de *dumping* y por subsidios compensatorios, y solicitaron una investigación a la Comisión de Comercio Internacional que falló en contra de México. Esto significó que, aparte de encontrar un margen de *dumping* en las exportaciones, se entendió como subsidios compensatorios el proceso de rescate de ingenios en quiebra, su saneamiento y la devolución a sus antiguos dueños. Estados Unidos aplicó aranceles de 80% pero con un acuerdo de suspensión en 2014 se terminó ese conflicto, en el que México aceptó exportar bajo una cuota, precios y un calendario. Al contrario, cuando los empresarios mexicanos solicitaron a la Secretaría de Economía investigar la importación de fructosa bajo *dumping*, este organismo respondió que ‘si bien las importaciones tenían márgenes de subvaloración, no continuaría la investigación, pues no causaba daño a la producción de azúcar’.⁵⁴⁸ Previo a la renegociación del TLC, en 2017, el rubro azúcar fue revisado de nuevo y México tuvo que aceptar la reducción de la proporción del azúcar refinado que puede enviar a los EU, de 53% a 33%.⁵⁴⁹ Y aunque fue presentado como un logro por el gobierno mexicano, en los hechos, era una crónica anunciada que el resultado afectaría a la agroindustria en general. Las mismas condiciones se mantuvieron en el T-MEC que rige desde el 1 de julio de 2020. El diferente comportamiento de los agentes estatales, fue acorde al proyecto de cada uno, de su fuerza y debilidad respectiva hacia sus propias ramas azucareras.

⁵⁴⁸ La información de este párrafo: Ana de Ita, “Lecciones del azúcar ante la modernización del TLCAN”, *La Jornada*, 17 de agosto 2017.

⁵⁴⁹ Jorge, Witker Velásquez: “El azúcar: De un comercio “comercio justo” a uno administrado”. *La Jornada del Campo*, 15 de julio 2017.

CAPÍTULO XI
TRANSFORMACIÓN DE LA SUBORDINACIÓN ECONOMICA DE
LA PRODUCCIÓN DE CAÑA Y LA RECOMPOSICIÓN DEL
CONTROL POLÍTICO CORPORATIVO: 1970-2008.

La profundización de la subordinación económica de la producción de caña implicó movilización y resistencia por parte de los productores, pero también recomposición de la forma de dominación política sobre ellos.

A. Las organizaciones de productores agrícolas, de productores de caña y el corporativismo político.

La reorganización del Estado a partir de la Revolución Mexicana, tuvo como una de sus bases, la organización de las clases sociales alrededor de un proyecto económico y social, que se sintetizó en la Constitución de 1917. La visión de Estado de la élite dirigente, se reflejó también en la organización de un sistema político que subordinó y articuló jerárquicamente a esas diversas clases, que por razones sociales e históricas tenían intereses diferentes y contrapuestos.

Entre los compromisos histórico-sociales asumidos por el Estado, y que fueron expresión de la legitimidad de su origen, estuvieron la coordinación económica y social, así como la intervención, con el objetivo de cubrir las demandas de las clases que habían participado en el movimiento revolucionario. La Confederación Nacional Campesina creada el 28 de agosto de 1938 integró a fracciones de clase diferentes como los ejidatarios, a los pequeños y a los grandes propietarios,⁵⁵⁰ pero canalizando su movilización para demandar tierra y políticas de fomento, y sometiendo su organización a la lógica del naciente sistema político.

⁵⁵⁰ Bajo la organización *ejidal* se distribuyeron tierras de los latifundios, o por entrega de tierras propiedad de la nación. En el caso de la propiedad *comunal*, fueron reconocidos los derechos de posesión las propiedades de las comunidades. Esta forma de propiedad adquirió el estatuto de *social*, en tanto se les reconoció como inalienable e inembargable. *Los propietarios privados* se beneficiaron del reparto individual o privado de la tierra, o les fue reconocida la tierra que siempre habían tenido en propiedad privada. Para ésta, los límites establecidos fueron 100 hectáreas de riego, 200 de temporal, 300 de agostadero. La tierra dedicada a la ganadería era la superficie necesaria para sostener 500 cabezas de ganado mayor. De Grammont, Hubert C, y Horacio Mackinklay. “Las organizaciones sociales y la transición política en el campo mexicano”. Buenos Aires, CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, <http://www.clacso.org.ar/biblioteca> (marzo 2006, págs. 23-68. (Pág. 27. Consultado diciembre de 2012) Véase también: Pérez Castañeda, Juan Carlos. “Las reformas a la legislación agraria en el marco de la propiedad territorial”. En: Encinas, Alejandro, et. al. *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*. México, Espasa Calpe, 1995, 647 p. (págs. 467-517)

En el caso de las organizaciones de productores de caña, nacieron otorgando fidelidad a sus dirigentes y al partido político heredero de la Revolución Mexicana. Hasta 1941, la organización de los productores estaba integrada en el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Azucarera y Alcohólica y Similares de la República Mexicana, (SNTIAA y SRM), pero por iniciativa del mismo sindicato el 14 de mayo de ese año, se constituyó la UNPCARM (Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar de la República Mexicana), pues se entendió que los productores tenían objetivos diferentes de los trabajadores de fábrica y que era mejor separarlos en organizaciones diferentes.⁵⁵¹

Una relación de complementariedad caracterizó la relación entre el partido y los gremios cañeros, pues mientras éstos asumieron las políticas para la agroindustria y se subordinaron políticamente, el partido cumplió la función de vínculo entre la estrategia de desarrollo económico y social y las instituciones responsables. La mayor parte de los productores quedaron organizados en la CNC, que afilió a ejidatarios, propietarios privados minifundistas y comuneros, con capacidad de control que derivó de su mediación con las instituciones que otorgaban la tierra y los recursos de fomento. Otras organizaciones también afiliaron a productores agrícolas, pero ninguna tuvo la importancia de aquella, y si al principio tuvieron un origen independiente acabaron afiliadas al partido oficial.⁵⁵² En las décadas setenta y ochenta organizaciones como Antorcha Campesina (AC) surgida en 1975 y Alianza Campesina del Noroeste (ALCANO) en 1985, acabaron afiliadas al PRI, y el Movimiento Nacional de los 400 Pueblos (MN400P) se alió para recibir apoyos gubernamentales.⁵⁵³

El deterioro de la agricultura desde mediados de los años sesenta en su función de proveedora de materias primas, alimentos y divisas, así como creadora de empleo e ingresos para la población, se correspondió con mayor pobreza, emigración y descontento social que durante los años setenta se convirtieron en movilizaciones por la tierra, y en dificultades de las organizaciones políticas para controlar o encauzar políticamente ese malestar dentro de los límites establecidos por el sistema político.

⁵⁵¹ Graciela, Flores, Lúa, "Historia de las organizaciones cañeras: 1940-1972". En: Paré, Luisa. (Coord.), 1987 (b), (Pág. 53).

⁵⁵² Fue el caso de la Unión General de Obreros y Campesinos de México (UGOCM) de 1949, la Central Campesina Independiente (CCI) que surgió en 1963 y el Consejo Agrarista Mexicano (CAM) en 1970.

⁵⁵³ Grammon, Hubert C, y Horacio Mackinklay. Op. Cit. pág. 31.

B. La movilización política de los productores de caña: de las conquistas económico-sociales a la focalización en los problemas del proceso productivo.

Cuando a principios de los ochenta uno de los dirigentes de una de las organizaciones campesinas cañeras de oposición más fuertes, opinó que la agroindustria azucarera había entrado ya a una crisis profunda, no hacía más que hacer explícita una realidad⁵⁵⁴. Aunque esa interpretación sólo era parcialmente acertada. La forma de reproducción del capital hasta los años sesenta, había afectado de forma diferenciada a productores agrícolas y al capital industrial. Para los primeros, pero principalmente para los minifundistas, el deterioro en sus ingresos, esto es, en el precio que recibían por su producto, -que en última instancia fue el valor de su fuerza de trabajo al producir caña de azúcar-, se deterioró absoluta y relativamente. Para el segundo, la afectación fue por las variaciones en la ganancia.

Aunque, el conjunto de problemas a los que aludía, no eran nuevos, y habían sido generados por lo menos treinta años atrás. No eran privativos del sector azucarero, sino inherentes al desarrollo agrícola nacional, habían sido motivo de movilizaciones contra el gobierno y contra el sector empresarial en la década anterior y, eran evidencia de la crisis en el modelo de reproducción y acumulación del capital en la agroindustria.

A los problemas de producción y productividad con los que la agroindustria llegó a 1981 y que habían repercutido en los ingresos de los productores, los dirigentes cañeros de organizaciones oficiales resaltaron que, en parte, la causa era la insuficiente inversión estatal para apoyar el campo; además de corrupción en la administración, el pago atrasado de las liquidaciones, los cobros injustificados, los descuentos por los dirigentes sin autorización de los agremiados, motivo frecuente de denuncias públicas y, conflictos con representantes de los ingenios y con los mismos líderes. Estos problemas no pasaron desapercibidos y fueron aprovechados para ofrecer cambio y 'reorganización' para la agroindustria que nunca se

⁵⁵⁴ Roque Spinoso Foglia dirigente de la Unión Nacional de Productores de Azúcar, opinaba que por 'vicios y desorganización la industria azucarera había tenido la zafra más baja en los últimos nueve años'. Para el campo veía como severos problemas la baja producción y productividad; su crecimiento lento y horizontal; su fragmentación, dispersión y desorganización; el manejo del cultivo en forma antitécnica y antieconómica (fragmentario, disperso, sin el conocimiento del perfil de la tierra, de su clasificación y análisis); las deficientes redes de caminos y hasta al ejido 'descapitalizado e improductivo'. En lo que respecta a la fábrica la caracterizó como obsoleta y deficiente y con una relación 'viciosa' con el campo. Demandaba que el Estado centralizara el mando sobre la agroindustria y culpaba a la corrupción de la generación de muchos de los problemas del sector. *Excelsior*, 30/septiembre/1981.

llegaron a cumplir.⁵⁵⁵ No era fortuito que esta protesta también se orientara hacia el gobierno, si se entiende que por estos años éste controlaba mayoritariamente el ramo, y por lo que era responsable de su funcionamiento.

La preocupación por estos problemas, si bien legítimos al afectar los ingresos de los productores, sólo reflejó la posición que tenían las organizaciones cañeras. El movimiento cañero de oposición se fortaleció a principios de los setenta, cuando cuestionó estos aspectos y puso a debate nacional la articulación económica campo cañero-fábrica. Sin embargo, aún con la resistencia y movilización de los productores de caña, la relación económica se inclinó a favor del capital industrial. A mediados de los ochenta la oposición ya había sido desplazada por las organizaciones corporativas oficiales, que para esos años recuperaron su carácter de interlocutoras únicas frente al gobierno. Por el dominio de éstas, observaremos la movilización de los gremios cañeros transitar de cuestionamientos centrales, como los que se hicieron a la articulación económica campo-fábrica, a demandas elementales y coyunturales como la petición de alza al precio de la caña, que quedaron alejadas de una visión de conjunto de cómo operaba el capital en la rama, de cómo se apropiaba del excedente económico y, de los compromisos económicos y sociales que tenía que asumir el Estado.

C. El sector cañero en un sistema político autoritario.

Las organizaciones de los productores de caña se constituyeron en un pilar de la fuerza de la CNC, pues eran el medio de control de un grupo numeroso y fuente de recursos económicos y políticos. A su vez, en los gremios cañeros se reflejó el autoritarismo y la corrupción del sistema al que pertenecían. Con el paso del tiempo, en las organizaciones oficiales, la representatividad se deterioró en la medida en que dejaron de responder a los intereses de sus afiliados, y por la presencia de dirigentes que utilizaron el poder para su interés personal.

El incremento de la inversión agropecuaria estatal en los años setenta, no disminuyó la movilización de la lucha por la tierra, y en el caso de los sectores ya favorecidos, sus organizaciones pasaron de la exigencia de reparto a demandas de fomento productivo. Si bien la CNC no dejó de conservar su importancia, también surgieron organizaciones fuera del control de esa central. Fue el caso de la Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA) en

⁵⁵⁵ Ramírez López, Heladio. Secretario General de la Federación de Jornaleros Agrícolas. *Excélsior*, 28/marzo/1983.

1979, que agrupó a organizaciones independientes y de posición agrarista radical; la UNORCA (Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas), de 1985, que integró a pequeños productores mercantiles que pedían precios de garantía y apoyos para empresas del sector social; la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC), que surgió en 1975 de una división de la CCI (Central Campesina Independiente), y que entre sus objetivos tenía los de organizar a jornaleros agrícolas y formar uniones de crédito. Con objetivos cercanos a los de UNORCA estuvieron la Unión Nacional de Trabajadores Agrícolas (UNTA), surgida en 1978, la Unión General Obrera, Campesina y Popular (UGOCP) en 1986, la Central Campesina Cardenista (CCC) y la Coalición de Organizaciones Democráticas, Urbanas y Populares (CODUP) ambas surgidas en 1988. Este nuevo entorno de mayor presencia e influencia de organizaciones autónomas, no le restó todo el control a la CNC, pero sí mostró el debilitamiento del sistema corporativo en el campo. La lucha de las organizaciones autónomas e independientes les abrió espacios de diálogo con el gobierno y ciertas concesiones, antes de ser desplazadas por el gobierno mismo en la definición de las políticas hacia el campo a partir de 1989.⁵⁵⁶

En la década de los ochenta, en el control de los productores de caña la CNC siguió utilizando todos los mecanismos a su alcance para evitar la pérdida de posiciones, desde los movimientos políticos internos para desplazar a líderes que sí eran representativos, hasta los más violentos⁵⁵⁷.

⁵⁵⁶ Grammon, Hubert C, y Horacio Mackinklay. Op. Cit.

⁵⁵⁷ Andrade Vicente, Secretario General de la Federación Nacional de Cañeros del Congreso del Trabajo. *Excélsior*, 23/noviembre/1981. 24/noviembre/1981. Protestas e intentos de cambio se presentaron como en el ingenio El Molino, en donde se rechazó el desplazamiento de un líder cañero que sí representaba el sentir de los productores; o como en el caso del ingenio Puga, en donde, por el contrario, se exigió el cambio de dirigentes. *Excélsior*, 14/enero/1984. 2/mayo/1988. En Ciudad Mante, Tams., se desconoció a un dirigente cañero local y se impuso a otro; la asamblea la presidió Isidro Pulido Reyes. *Excélsior*, 30/marzo/1983.

1. Oposición en las organizaciones cañeras, debilitamiento y recomposición del control político corporativo: 1972-1985.

a. La oposición y crisis intergremiales de las organizaciones cañeras.

Hasta los años setenta -como lo demuestran investigaciones sobre este tema⁵⁵⁸, el surgimiento de las organizaciones cañeras fue el resultado de fusiones y divisiones que se expresaron en conflictos y movilizaciones al interior de la CNC, que a su vez tuvieron como origen los conflictos entre líderes cañeros, de éstos con los industriales azucareros o con los funcionarios gubernamentales de los ingenios. Así lo demuestra la historia de la organización de la Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar, que dirigió Armando Medina Alonso, la Asociación de Productores de Caña de Azúcar que encabezó Francisco Soto Leyva y la Federación Nacional de Cañeros dirigida por Vicente Andrade, las dos primeras afiliadas a la CNC y la última al Congreso del Trabajo.⁵⁵⁹

Los dirigentes de estas organizaciones surgieron de las relaciones políticas establecidas con organismos de poderes locales y nacionales. Esto es, su origen como dirigentes se explica por representar a los productores, pero también por su pertenencia a organizaciones del sistema político en diferentes niveles o instancias: Comités Regionales Campesinos de la CNC, Ligas de Comunidades Agrarias, algunos fueron diputados estatales, federales o tuvieron cargos al interior de la CNC. Y si bien el móvil de su acción política fue la defensa de los intereses de sus representados, también repercutió más allá de lo exclusivamente gremial.⁵⁶⁰

Sin embargo, en los años setenta se originaron movimientos cañeros autónomos que impugnaron los procesos de control y decisiones de las organizaciones oficiales, dando paso a otras organizaciones representantes de productores. Estos movimientos aparecen y se fortalecen en años de deterioro económico en la producción de caña, determinado por el descenso en el precio medio rural, en la rentabilidad por hectárea y de deterioro de la relación de Valor de la Producción de Caña/Valor de la Producción Industrial. Pero son expresión también de un gran periodo de deterioro económico -en lo particular de la rentabilidad- y social en la producción de caña de azúcar que viene desde los años treinta.

⁵⁵⁸ Flores Lúa, Gabriela: "Historia de las organizaciones cañeras: 1940-1972". En: Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. Op. Cit., 1987 (a), (Págs. 46-86).

⁵⁵⁹ *Ibid.* Págs.. 58-60.

⁵⁶⁰ *Ibid.* Págs.. 83-84.

En 1972 las tres organizaciones mencionadas se unificaron para conjuntar fuerzas ante este movimiento cañero que cuestionó las prácticas antidemocráticas y verticales de la CNC, y ante la inmovilidad de sus organizaciones y dirigentes gremiales tradicionales. El movimiento cañero de 1972/73 encabezado por la Federación Veracruzana de Productores de Caña, dirigida por Roque Espinosa Foglia, canalizó el descontento de varias décadas de los productores de caña: por la baja real de los precios de liquidación cuando los precios del azúcar permanecieron congelados durante doce años; por las prácticas ilegales de los ingenios por descuentos en el pago; porque al productor cañero, en los hechos, no se le daba participación en subproductos ni por exportaciones y, por los continuos e indebidos descuentos de los líderes cañeros o de los funcionarios de los ingenios.⁵⁶¹

La autonomía de la Federación Veracruzana de Productores de Caña, a pesar de pertenecer a la CNC, le creó un espacio de decisión que le permitió transformarse de un movimiento por demandas económicas, a cuestionar el funcionamiento antidemocrático de esa central⁵⁶². Su fuerza se explica también, por el rechazo de los productores cañeros al funcionamiento corrupto y antidemocrático de la CNC y de sus organizaciones afiliadas: las Uniones Cañeras Nacionales y las Ligas Estatales de Comunidades Agrarias controladas por la burguesía cañera, y que detenían lo que se oponía a sus intereses y a los de la organización nacional.⁵⁶³

La movilización de los cañeros en la Federación trascendió el nivel de las demandas de corte económico, fue más allá al cuestionar la legislación cañera vigente de los años cuarenta, que era el marco legal de la subordinación económica de la producción de caña al capital industrial, y de la acumulación de capital en la agroindustria. Esto es, cuestionó la dominación económica de la agricultura cañera por el capital industrial, que nunca había sido cuestionada por la CNC, dado que esta central era un medio de control político y económico para operar esa relación.

La Federación Veracruzana de Productores de Caña fue expresión de la fuerza económica y política que adquirieron los productores organizados al margen de las

⁵⁶¹ Igartúa, Gabriela, “La formación de la Federación Veracruzana de Productores de Caña y el movimiento cañero en Veracruz: 1969-1973” En: Paré Luisa (Coord.), 1987 (b), Op. Cit. Págs. 104-111.

⁵⁶² Op. Cit. pág. 128.

⁵⁶³ Mestries, Francis. “Reflexiones acerca del movimiento cañero en Veracruz 1972/73”. En: Paré Luisa, Op. Cit. 1987, (b), págs.. 131-153. (particularmente p. 134).

organizaciones oficiales, y si bien el papel de sus dirigentes fue importante, su fuerza provino de las base social representada e integrada por productores minifundistas⁵⁶⁴, esto es, en este segmento de la economía campesina en donde el impacto negativo de la subordinación económica fue más profundo pues agudizó el deterioro productivo, el descenso en los ingresos, el deterioro social y, se resintió el debilitamiento de las políticas de apoyo.

El rumbo de este movimiento fue influido por el resultado de las confrontaciones en esos años. Una, entre grupos regionales poderosos y grupos vinculados con el poder central (CNC), que también lo utilizaron relativamente. Pero por otro, entre fuerzas al interior del gobierno, que representaron el proyecto estatista y el de los industriales azucareros que quería limitar lo más posible la intervención gubernamental. En la primera estuvieron el director del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización (DAAC), Augusto Gómez Villanueva, el secretario de la CNC Alfredo Bonfil, directivos de FINASA, José María Martínez líder de los obreros y José López Portillo secretario de Hacienda y Crédito Público. En la segunda, estaban la Cámara de la Industria Azucarera con Aarón Sáenz y Pablo Machado al frente, la Secretaría de Agricultura y Ganadería dirigida por Manuel Bernardo Aguirre y los vocales ejecutivos de CNIA, Francisco Cano Escalante y el de UNPASA⁵⁶⁵.

En la solución de lo planteado por el movimiento de 1972/73, se impusieron los objetivos de los empresarios azucareros pues, de principio fue reprimido y sus líderes encarcelados. A pesar de esto se lograron algunas conquistas económicas: pago de ingresos por exportaciones de 2 a 3 zafros anteriores a 1972, aumento al precio de la caña, disminución de castigos por basura y mala calidad de la caña, así como por cañas no industrializadas en el ingenio San Cristóbal, casas para cañeros y cortadores a través de FIOSCER, construcción de un ingenio en Tres Valles, Veracruz, becas para hijos de cañeros, representantes de la Federación en la Comisiones Tripartitas de Operación y Planeación de Zafra (COPZ) y en algunos ingenios les fue concedida la representación de los productores⁵⁶⁶.

Frente al movimiento, la respuesta desde el gobierno reveló que a partir de esos años se controlaría la agitación cañera a través de concesiones económicas, la cooptación y la mediatización en las COPZ y en la Comisión de Reestructuración de la Industria Azucarera,

⁵⁶⁴ *Ibid.*, Págs. 133-135.

⁵⁶⁵ *Ibid.* pág. 144.

⁵⁶⁶ *Ibid.* pág. 150-151

en donde la participación de los dirigentes opositores fue bajo la condición de cooperación con la política del Estado.⁵⁶⁷

La demanda por un mejor precio para la caña y por mejores condiciones económicas reapareció en una nueva movilización en 1974/75, pero ahora dirigida por la Asociación Nacional de Productores de Caña (ANPC), ligada a la CNC, que quiso con ello recuperar la representatividad perdida y que justamente había revelado el movimiento de 1972/73. El movimiento de la ANPC, exigió, además, participación por exportaciones de años pasados, auditorías a la CNIA y a la UNPASA y una nueva legislación cañera, lo que significó que ya se estaba rebasando las demandas aisladas, y que se estaba entrando a un tiempo de focalización y cuestionamiento sobre la relación agricultura cañera y capital industrial. Sin embargo, las políticas encontradas para resolver el problema, entre la CNIA y los dirigentes de la ANPC y de la Unión Nacional de Productores de Caña de Azúcar de la República Mexicana (UNPCARM), que también participaban, reflejaron no sólo diferencias en la solución de los problemas de la agroindustria, sino eran prueba de división al interior de la CNC. La ANPC desconoció a los representantes de la CNIA y a los dirigentes de la otra organización, mostrando que lo que estaba en juego en el fondo, era el control de las organizaciones cañeras, de su relación con el PRI, con el gobierno y, en segundo plano el beneficio económico y social de los productores.⁵⁶⁸

Los resultados fueron poco benéficos para los productores, para los gremios y para la CNC, porque, a pesar de la movilización de las bases, no se cumplió el acuerdo presidencial de aumento al precio de la caña, lo que influyó en el abandono y descuido del cultivo. Además, este movimiento se originó en dos organizaciones de la CNC que no la confrontaron como el movimiento de 1972/73, pero por los resultados negativos la desgastaron en su legitimidad frente a los productores. Posiblemente, el efecto en contra de más largo plazo, fue la nulificación en el Decreto de 1975, de otros ingresos y apoyos que percibían los productores.

Como vemos, el debilitamiento del movimiento cañero de oposición, y paralelamente el fortalecimiento de las organizaciones de productores vinculadas a la CNC y al PRI, constituyeron, al parecer, una condición que permitió y facilitó que capital y gobierno

⁵⁶⁷ *Ibid.* Págs., 152 153.

⁵⁶⁸ Paré, Luisa. "Insubordinación de los líderes tradicionales: las huelgas de la zafra 1974-1975". En: Paré, Luisa (coord.) 1987 (b), Op. Cit. 1987, págs. 166-184.

reorganizaran la reproducción y acumulación de capital, bajo procesos que profundizaron una relación económica asimétrica favorable al primero.⁵⁶⁹

2. Las políticas estatales de los años setenta y la reorganización del proceso de reproducción y acumulación del capital.

La respuesta del Estado al descenso en la tasa de ganancia entre 1960 y 1970, y de la ganancia entre 1965 y 1980, a la agudización del deterioro de las condiciones económicas en la producción de caña, a la crisis política y al creciente malestar social, se dio con las llamadas reestructuraciones de la agroindustria de 1970 y 1975. En conjunto, las modificaciones propuestas y la acción del gobierno, tuvieron como resultado la reorganización del proceso de reproducción y acumulación del capital. En ese año, del lado de los productores, y posiblemente también por resultado de la presión del movimiento cañero para mejorar sus ingresos, en la forma de pago de la caña se trató de desvincular el ingreso del cañero de los rendimientos del ingenio. Esta medida inicialmente fue asumida por el gobierno, sin embargo, esta salida fue confusa, no se puso en práctica y finalmente fue abandonada.

La Alianza Nacional de Productores de Caña (creada en 1973 de la fusión de la Unión Agrícola Regional de Productores de Caña de Jalisco y de la Federación Veracruzana de Productores de Caña de Veracruz), impugnó esos Decretos Presidenciales no sólo por los procedimientos antidemocráticos de la CNIA y de la CNC para proponer la forma de pago de la caña, -y para lo que afirmó no fueron consultadas las organizaciones de los cañeros a través de la Comisión Nacional Coordinadora del Sector Cañero de la misma CNC-, sino además porque se diseñó una forma de pago que benefició al capital industrial y restringió los ingresos de los productores: pago único y total de la caña, quedando sin efecto convenios nacionales, regionales, locales, particulares o cartas-convenio logrados durante muchos años de lucha contra los ingenios, y que favorecían a los productores.⁵⁷⁰

⁵⁶⁹ Para un caso en lo regional y local, de disputa entre fracciones de la burguesía cañera por el control de las organizaciones de productores, y conflictos entre clases y grupos de presión diversos, véase, Fernández Cencion, Orlanda L, *El desarrollo socio-económico de Vicente Camalote*. Tesis de Licenciado en Historia, Universidad Veracruzana, División Académica de Humanidades, Facultad de Historia, Xalapa, Ver, 1993, 165 p, mapas.

⁵⁷⁰ Paré, Luisa. "La Alianza Nacional de Productores de Caña". En: Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar, Op. Cit, 1987 (a), (p, 163-165).

Las ‘reestructuraciones’ perjudicaron a los productores cañeros, pues sus ingresos quedaron ahora limitados por el precio concertado para pagar la sacarosa contenida en caña, y, sin otros ingresos y apoyos logrados años antes. La inconformidad de los productores y su movilización ya no pudieron cambiar lo establecido.

3. Concentración del poder corporativo en medio de pugnas inter e intragremiales.

La mayor participación gubernamental en la agroindustria hacia fines de los ochenta, se correspondió con la recuperación del control de las organizaciones corporativas cañeras. Con impulso del gobierno se unificaron las organizaciones de la CNC: la Alianza Nacional de Productores de Caña, la Asociación Nacional de Productores de Caña, la Unión Nacional de Productores de Caña, quedando al margen la Federación Nacional de Cañeros y la Unión Nacional de Cañeros afiliada a la Confederación Nacional de Propietarios Rurales (UNC-CNPR) fundada en 1973 por Jesús González Gortázar.⁵⁷¹ La unificación fortaleció el control estatal sobre las organizaciones y su subordinación a las políticas para la agroindustria. De esa fusión surgió la Unión Nacional de Productores de Caña (UNPC) y designado como presidente, por la CNC y el Ejecutivo, Roque Spinoso Foglia. La unificación se dio en forma y objetivos bajo los lineamientos políticos tradicionales que tiempo atrás había cuestionado la misma Federación.

A partir de ese momento los objetivos de las movilizaciones serían más económico-gremiales que políticos, esto es, enfocados a resolver conflictos internos y demandas básicas como el precio de la caña, más que a cuestionar la forma de organización agroindustrial. En este cambio de orientación fue determinante la envolvente disciplina corporativa, que finalmente se había reflejado en esta nueva organización. En la contraparte del abandono de cuestionamientos profundos, se asistió a la separación de productores de las filas de la CNC y su agrupación, en otras organizaciones como la Unión Nacional de Cañeros (UNC-CNPR), que levantaría su voz contra las prácticas y políticas de la UNPC, organización oficial de la CNC, aunque sin necesariamente convertirse en representante de un movimiento cañero de oposición. Así también, a partir de esos años, se inició la organización de organizaciones cañeras autónomas de los gremios corporativizados.

⁵⁷¹ *Unión Nacional de Cañeros, A.C.-CNPR*. México, Edición y Diseño Jamía, 21 p. (p.6), s.a.

En el contexto de crisis económica desde 1982 y de la creciente pérdida de legitimidad, las organizaciones de los productores de caña tuvieron ante sí el reto de redefinir su función y vínculo con el partido y el sistema político, al tiempo que se debatieron entre pugnas inter e intragremiales por el poder y por las aportaciones económicas del gobierno y de los representados.

Por ese proceso, a partir de 1983 se asistió una nueva escisión, y en la que estaba en el centro el manejo de los fondos de la UNPC y la acusación de malversación por Roque Spinoso, y del que se dijo quería imponer a Isidro Pulido Reyes. Paralelamente al Congreso de la UNPC se realizaron reuniones encabezadas por Francisco Soto por un lado y, por otro, por Roque Spinoso,⁵⁷² nueva división que influyó en el fortalecimiento de otras organizaciones⁵⁷³ y en el llamado gubernamental a evitar mayor división.

A principios de 1985 ya con Isidro Pulido Reyes al frente de la UNPC (CNC), ésta reconoció 'pugnas ancestrales' con los pequeños propietarios, pero hizo un llamado a la unidad 'por ser lo más recomendable para no afectar la producción del dulce'⁵⁷⁴.

D. El control de los gremios cañeros y el avance de las políticas de subordinación de la producción de caña por el capital agroindustrial.

1. Los cambios en la política económica y las nuevas organizaciones de productores.

El retiro relativo de la presencia gubernamental directa en la economía y una mayor apertura comercial, el Tratado de Libre Comercio de 1994, una política agrícola que también se definió por el desplazamiento del objetivo de autosuficiencia alimentaria, y el retiro de recursos públicos destinados a la agricultura, caracterizaron el contexto económico que generó nuevas orientaciones de la movilización de los productores agrícolas en general.

A partir de mediados de los ochenta, dos procesos modificaron las políticas del gobierno hacia los productores. El primero fue el cambio en los objetivos de la movilización de las organizaciones rurales autónomas, que de centrarse en la lucha por la tierra pasaron a una política que, sin descuidar lo anterior, exigió apoyo estatal a través del crédito, seguros

⁵⁷² *Excélsior*, 12/noviembre/ 1983. 13/noviembre/1983.

⁵⁷³ Se separan de la UNPC-CNC campesinos de los ingenios Independencia y Libertad. Pretendían unirse a la agrupación Graciano Sánchez. *Excélsior*, 16/enero/1984. El gobernador de Morelos Lauro Ortega y la CNC se pronunciaron por evitar la división de los cañeros al interior de la central cañera.

⁵⁷⁴ Roque Espinoso Foglia fue asesinado en febrero de 1985.

y precios, como medios para una administración autónoma de diversas fases del proceso productivo agrícola. El segundo, la reestructuración de la CNC en 1988 bajo la dirección de Hugo Andrés Araujo, que retomó las demandas de las organizaciones autónomas pero que se vinculó al proyecto para el sector campesino del gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Este proyecto incluyó en 1989, la formación del Consejo Agrario Permanente (CAP) el 26 de mayo de 1989, que se convirtió en el medio del gobierno para interactuar con las organizaciones de productores y, que le restó fuerza al Primer Encuentro Nacional Agrario del 27 y 28 de noviembre de 1988, que derivó del Convenio de Acción Unitaria (CAU) entre organizaciones campesinas e indígenas con el candidato de la izquierda Cuauhtémoc Cárdenas, firmado a fines de 1988. Encuentro muy importante por la confluencia de organizaciones neozapatistas como la Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA), de reivindicaciones económicas como la UNORCA y de perfiles étnicos como el Consejo Nacional de Pueblos Indios.⁵⁷⁵ Pero el CAP hizo confluir a organizaciones autónomas, a las independientes y las oficiales vinculadas a la CNC y al Partido Revolucionario Institucional, en donde las primeras fueron mayoría, mientras que las oficiales estaban en minoría. Las organizaciones que formaron parte del CAP fueron la CNC, la CCI, el CAM, la UGOCM, el MN400P todos de filiación al PRI; además de las organizaciones autónomas como la UNORCA, CIOAC, CODUC, UGOCP, CCC, ALCANO, UNTA. De entre ellas la CNC, la CIOAC y UNORCA tenían organización en varios estados, por lo que se les consideraba de alcance nacional y con un número importante de miembros; UNORCA tenía bases en 14 estados, y las demás, sin tener una presencia en la mayor parte de los estados fueron incluidas, dado el interés desde el gobierno de tener el mayor número de interlocutores de base campesina. No se adhieren la CNPA, el Frente Democrático Campesino de Chihuahua (FDC) y, el Consejo Nacional de Pueblos Indios.⁵⁷⁶

Frente a las organizaciones autónomas, en los dos primeros años de esa administración, el gobierno trató de recuperarse en su legitimidad después de una larga trayectoria de desgaste corporativo, también erosionada por el fraude electoral de 1988. De ahí los espacios de negociación que el gobierno ofreció, y donde las organizaciones vieron posibilidad de influencia en las políticas para sus proyectos económicos y sociales. Pero a partir de 1991 las organizaciones autónomas fueron desplazadas, al mismo tiempo que

⁵⁷⁵ Bartra, Armando, *Los nuevos herederos de Zapata*, Op. Cit., pág. 221.

⁵⁷⁶ *Ibíd.* Pág. 222.

avanzaban la desaparición de las instituciones con las que se intervenía en el sector agropecuario, las políticas de desincorporación, las de desregulación y las de apertura comercial y, en donde no fue ya prioritario darles espacio político. Fue claro que estas organizaciones no lograron influencia en la política agropecuaria, y que más bien el CAP fue un medio de control de su movilización bajo una posición de menor enfrentamiento.⁵⁷⁷

2. El sector social frente a las políticas de apoyo al capital privado.

La desaparición de empresas estatales en el sector rural tuvo como algunas causales los problemas financieros, de corrupción y burocratismo de los organismos encargados de esos procesos, -como también se reflejó en la agroindustria azucarera-, así como la demanda del movimiento campesino para posicionarse de forma autónoma en la gestión económica de la cadena productiva. Sin embargo, fundamentalmente, la llamada desincorporación estaba inmersa en la política de Estado de transferir actividades y empresas a la iniciativa privada.

Para los procesos agrícolas se ensayaron una variedad de alternativas, con las que se esperaba compensar el retiro de las instituciones del gobierno. En algunos casos, se impulsó la participación de los productores en los procesos productivos, en otros, con los productores pobres y sin capacidad de invertir, se creó una política asistencialista con el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL) inaugurado el 6 de diciembre de 1988 y, a fines de 1991 se dio a conocer la iniciativa de reformas al artículo 27 constitucional, y, posteriormente, a sus leyes reglamentarias, de las que se esperaba surgiera la asociación entre productores nacionales, el capital nacional y extranjero y los propietarios de la tierra para la inversión conjunta.

La atención a la pobreza como programa desplazó a las organizaciones autónomas de la gestión de esa problemática, pues entre los objetivos políticos estaba el crear nuevas formas de vinculación entre el gobierno federal y esta población asentada en los municipios y las comunidades. Junto con el CAP, la atención a la pobreza, como programa, se convirtió en medio de control de la inconformidad y de la movilización de los productores.

⁵⁷⁷ De la Fuente, Juan, y Mackinlay Horacio. "El movimiento campesino y la política de concertación y de desincorporación de las empresas paraestatales: 1989-1994". En: *Bassols, Mario (coord.), Campo y Ciudad en una época de transición*. Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, México, 1994. (págs. 105-145)

La *concertación*, como una forma de vinculación con el Estado, y como un medio para lograr la administración independiente de las diversas fases del ciclo agrícola, no prosperó, pues se obstaculizó por el entramado de intereses centrales, regionales y locales, políticos y económicos, que se oponían al fortalecimiento de organizaciones de productores, cuyo origen político estaba alejado del control corporativo tradicional, y porque sus objetivos económicos le restarían espacios de inversión al capital privado. El Consejo Nacional Agropecuario se opuso al fortalecimiento de organizaciones económicas campesinas, y al interior del gobierno triunfó el grupo político impulsor de las medidas de apoyo al capital privado. El nombramiento a principios de 1990, de Luis Téllez como Subsecretario de Planeación y de Carlos Hank González secretario de la SARH, fue el inicio del fin del proyecto de Gustavo Gordillo que proponía un papel más activo para los productores y organizaciones del sector social.⁵⁷⁸

El proceso de venta de paraestatales que tenían que ver con la agricultura no adquirió una sola vía, sino que se diversificó en función del tipo de actividad que se tratara, de las expectativas de rentabilidad, del interés empresarial y del complejo de redes de poder actuantes en las áreas respectivas, que influyó para que prevalecieran ciertas modalidades y no otras.⁵⁷⁹

En el caso de los ingenios se privilegió al capital privado, y los productores de caña y el sindicato de los obreros fueron desplazados, aunque inicialmente, los primeros se convirtieron en accionistas de algunos ingenios. El retiro del gobierno de la administración de las fábricas significó la expansión del capital privado, aunque no necesariamente del que tenía experiencia en el ramo. También llegó un capital más interesado en producir azúcar como materia prima barata para otro proceso productivo, que era en donde se concentraba su interés. Por la presión de los gremios cañeros les fueron asignados ingenios que administraron un corto tiempo; los productores de caña no estuvieron preparados para el manejo financiero y administrativo de las unidades agroindustriales, en donde al mismo

⁵⁷⁸ De la Fuente, Juan, y Mackinlay Horacio. "El movimiento campesino y la política de concertación y de desincorporación de las empresas paraestatales: 1989-1994". En: *Bassols, Mario (coord.), Campo y Ciudad en una época de transición*. Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, México, 1994. (págs. 105-145, 114-118.) Mackinlay Horacio y Juan de la Fuente. "La nueva Legislación rural en México". En: México, *Revista Debate Agrario* núm. 25, págs. 73-95 (pág. 74). www.Cepes.org.pe/debate/25/05_Articulo.pdf.

⁵⁷⁹ De la Fuente, Juan, y Mackinlay Horacio. Op. Cit. Pág. 120-121.

tiempo serían propietarios y proveedores de materia prima. Aunque también salió a flote la poca disposición del gobierno a apoyarlos en la gestión económica del proceso productivo.

3. Deterioro de la condición económica de los productores, disciplina corporativa y pugnas intragremiales.

El desplazamiento de los intereses de los productores de caña se conjugó con el objetivo de mantenerlos políticamente controlados. Desde fines de los ochenta, y ya con un dirigente más cercano a las políticas de la CNC, la UNPC se impuso recobrar el consenso perdido. Con acciones y declaraciones no exentas de ambivalencia se exigió al gobierno aumentos al precio de la caña⁵⁸⁰, pero se le reconocía su esfuerzo y voluntad por atender las peticiones, en el sentido de ya no caer en posturas radicales de confrontación.⁵⁸¹ La inflación de los años ochenta y el rezago frente a otros productos básicos o insumos para la producción agrícola también generaron descontento.⁵⁸² La demanda por precio no era un asunto menor, teniendo en cuenta el retiro financiero estatal y el deterioro de ingresos, además de haber perdido ingresos de los subproductos a partir de 1975 y que la rentabilidad de la caña había disminuido en los años 1965/1980.

Sin embargo, ante la inconformidad por los efectos de la crisis de 1987 que rezagó el precio de la caña, -con todo y que éste precio era aumentado cada año- así como por la caída en la rentabilidad por hectárea después de 1988, (los años 1980/1988 la rentabilidad por hectárea aumentó), a pesar de la tradicional fidelidad a las políticas de disciplina del PRI, pero sobre todo por la necesidad de afianzar la legitimidad perdida, en 1990 se detuvo tres

⁵⁸⁰ La UNPCA reconoció públicamente que el gobierno federal hacía esfuerzos para abatir la crisis. Pero también reconoció el hecho de que el nivel de vida de los hombres del campo se estaba deprimiendo por el alza en los precios de los productos básicos. Expresó que el alza al precio de la gasolina del 4 de abril de 1987 en 34%, nulificaba prácticamente el aumento que se había logrado para la caña para la zafra 1986/87, y que dejaba en \$ 10,903.49 pesos por tonelada, que la cuota del IMSS aumentó 1000% y que los créditos de avío y refaccionarios aumentaron 20% en la tasa de interés. *Excélsior*, 3/octubre/1986. 7/abril/1987.

⁵⁸¹ Es el caso cuando se le reconoció los beneficios para los productores con el Fideicomiso de Obras Sociales para Cañeros y Familiares ,en el que el gobierno invertiría para el abasto de bienes de consumo, la adquisición de mobiliario y equipo para uso en el hogar; el apoyo para la creación y fomento de cooperativas de productores de caña, Asociaciones Locales, Uniones de Créditos Rurales y otro tipo de asociaciones con fines no lucrativos; la apertura de crédito simple con garantía prendaria para la adquisición de vehículos de transporte social, maquinaria o equipo y apertura de crédito simple con garantía real para la adquisición de tierras para el cultivo exclusivo de caña de azúcar, así como la construcción y mejoramiento de la vivienda cañera. *Excélsior*, 25/abril/1987

⁵⁸² La UNPCA propuso un precio movible para la caña. *Excélsior*, 30/enero/1985. La UNPCA pidió aumento en el precio de la caña debido a los aumentos en la gasolina. *Excélsior*, 24/abril/1987. 23/julio/1987. La UNC pide aumento al precio de la caña. *Excélsior*, 19/mayo/1988.

meses el corte de caña. Las dos organizaciones pidieron la revisión del decreto cañero de 1980 y medidas que revirtieran el deterioro de los ingresos: cien por ciento de aumento en el precio de la caña, participación en subproductos, crédito y condonación del 50% de la cartera vencida. De todo, sólo se logró el 27% de aumento en precio de la caña. Sin embargo, no se logró revertir el descontento intragremial pues entre 1990 y 1992 se siguió cuestionando a los líderes y los productores propusieron salirse del PRI.⁵⁸³

A pesar de la disidencia, el control político ejercido por los gremios fue pieza clave para continuar con las políticas que rediseñaban la agroindustria. Para el proceso electoral abierto en 1993, y dado el divisionismo, el presidente Carlos Salinas de Gortari impuso a Manuel Pérez Bonilla, quien afianzó su posición de 1994 a 1999 mediante el control de las dirigencias regionales. Esta dirigencia mantuvo la disciplina partidaria y corporativa frente a las políticas que no beneficiaron a la mayoría de los productores de caña, justo durante los años en que se comenzaron a sentir con más fuerza los efectos adversos de esas políticas incluyendo al TLC, y también en años, de 1994 al 2000, en que más se asistió al deterioro económico de los productores. Con este grupo dirigente en el control de la UNPC-CNC, no se abrieron espacios a otras corrientes de opinión, y se consolidó el dominio de las organizaciones oficiales ya formalizado en los llamados ‘decretos cañeros’ de los noventa. La ambigüedad de éstos, en el aspecto de abrir la representación a otras organizaciones, propiciaba que las oficiales se otorgaran el derecho de sancionar los estatutos de las organizaciones que quisieran tener un reconocimiento independiente.

En la idea de mantener continuidad en el proceso de mando, Pérez Bonilla renunció en 1999 para favorecer al candidato de su interés Francisco Castro González, quien ya no pudo contener la inconformidad de los productores. A inicios de la zafra 2000-2001 la oposición al interior del CEN de ese gremio, encabezada por Jorge Shettino Pérez, propuso medidas de mayor fuerza ante la falta de financiamiento y exigió los pagos atrasados de los industriales.⁵⁸⁴

⁵⁸³ Mestries Benquet, Francis. “Globalización crisis azucarera y luchas cañeras en los años noventa”. México, *Sociológica*, año 15, núm., 44, pp. 41-68. (Pág. 58)

Debilitada por ese contexto, la dirigencia de Castro González logró apoyos de sectores tradicionales de la CNC, que tuvieron como objetivo prioritario fortalecer a su partido para las elecciones del 2003. Por esta alianza coyuntural, los medios de control con los que normalmente operó el sistema corporativo, también estuvieron del lado del dirigente, dado que finalmente esa tradición de mando ha estado organizada históricamente para favorecer, justamente, también a los líderes.

La designación y control de los comités regionales fue muy importante para contener a la disidencia, pero, en el apoyo de las delegaciones regionales, fue determinante la aprobación de Francisco Castro González por el nuevo gobierno federal que entró a partir del año 2000, a través de Javier Usabiaga secretario de la SAGARPA. El nuevo gobierno, de corte neoliberal en política económica, se vinculó con una dirigencia que había mantenido su posición por medios ilegales y con objetivos más de control político y personales, que de representación colectiva; y la misma situación poco importó para que los industriales azucareros también avalaran a esta fracción dirigente. Se trató de un intercambio mutuo de reconocimientos, pues si del lado de la fracción cañera se mantuvo el poder y se obtuvo la aprobación de los otros poderes que definían el rumbo de la agroindustria, por otro lado, este gremio implícitamente aceptó subordinar sus intereses a la política gubernamental. La organización corporativa y las pugnas intergremiales sirvieron a los intereses de la fracción gobernante proveniente de Acción Nacional, que hábil y oportunamente, las utilizó al reconocer las ventajas que otorgaba tener de su lado a un grupo social, cuya condición económica lo mantenía permanentemente al borde de la protesta violenta.

Como resultado de ese acuerdo político, en el 2001, año de la expropiación de ingenios y que convulsionó la relación de los empresarios con el gobierno, se comenzaron a pagar las liquidaciones atrasadas y se otorgó financiamiento para la zafra 2002-2003. Con un precio medio rural de la caña en ligero descenso, la rentabilidad de la producción de caña se

⁵⁸⁴ Parte de la anterior información y la que continúa en este apartado fue obtenida de los trabajos de Peter Singelmann, especialista del tema, y que, por su trabajo de investigación, de contacto directo con dirigentes de productores, empresarios y personas de la agroindustria, nos aporta reveladoras conclusiones sobre este tema. Para este apartado se consultó: “Neoliberalismo económico, democratización política y los gremios cañeros del PRI En: Otero, Gerardo (Coord.) *México en transición: globalismo neoliberal, estado y sociedad civil*. México, UAZ, Simon Fraser University, Miguel Ángel Porrúa, 2006, 347 p. (Cap.7, págs. 155-175) [”https://docplayer.es/209956880-Xigo-en-transicion-globalismo-neoliberal-estado-y-sociedad-civil-gerardo-otero-coordinador-porrúa-universidad-autónoma-de-zacatecas-méxico-2006.html](https://docplayer.es/209956880-Xigo-en-transicion-globalismo-neoliberal-estado-y-sociedad-civil-gerardo-otero-coordinador-porrúa-universidad-autónoma-de-zacatecas-méxico-2006.html) Consultado enero 2011. Versión revisada del artículo publicado en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 65, núm. 1, enero-marzo, 2003 (consultado en 2012)

mantuvo constante, en los años 2001/2005, lo que a diferencia del desplome severo desde 1988, fue un factor que contribuyó a mantener esa alianza temporal entre el gremio cañero, gobierno e industriales. Sin embargo, si en lo individual se lograba cierta mejora en el ingreso, el deterioro absoluto y relativo de la relación global de valor Precio de la caña/Valor de la producción industrial fue una constante, aunque fue menos severo que en periodos anteriores. En última instancia, la política colaboracionista del gremio cañero tuvo un resultado negativo en términos de su posición económica global en la reproducción del capital agroindustrial. La dirigencia colaboró con el gobierno federal para modificar la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, en aquellas cláusulas encontradas con los intereses de los empresarios, y en lo que consideraban favorecía al corporativismo priista. Una vez utilizadas las viejas prácticas políticas, con el favor de esa dirigencia de origen priista, la intervención del gobierno federal se hizo nuevamente presente. Para el periodo 2003-2006 se presionó para que, dada la tensión y radicalización del conflicto interno, las fuerzas opositoras en la pugna electoral aceptaran una dirigencia compartida, pero ahora con Daniel Pérez Valdés como presidente, desplazando al anterior dirigente.

4. La funcionalidad para el capital de los conflictos inter e intragremiales por el reparto del poder.

Esta situación no fue ajena a la confrontación por el control económico y político entre los gremios cañeros desde mediados de los ochenta, entre la UNPC-CNC y la UNC-CNPP dirigida por Jesús González Gortázar, que demeritó los logros de la primera y denunció públicamente sus atropellos y su corrupción.

La UNC-CNPP fortaleció su presencia ante los productores exigiendo aumento al precio de la caña, y mostrando su insuficiencia para cubrir los costos en los años que la inflación se aceleró. Buscó también le reconocieran la representatividad de todos los productores al realizarse un Padrón Nacional Cañero en 1985; por la forma en que se procedió como por el resultado, ésta le fue otorgada a la UNPC-CNC a pesar del desacuerdo de aquella.⁵⁸⁵ De esta manera el control gubernamental se garantizó, después de más de 10 años, en que la disidencia en el interior de las filas de las organizaciones del partido, habían

⁵⁸⁵ *Excélsior*, 2/marzo/1987. 5/mayo/1988.

cuestionado a la dirigencias tradicionales; sin querer decir tampoco que la UNC-CNPP fuera una organización totalmente independiente de la influencia de lo dispuesto por el PRI.

Para inicios del sexenio de Salinas de Gortari prácticamente se tenían controladas a las organizaciones de los productores de caña, y más bien los reacomodos y disputas internas, tuvieron que ver mucho con la búsqueda y fortalecimiento de dirigentes cercanos a las políticas para la agroindustria, diseñadas por el gobierno y el capital agroindustrial.

En el caso de la UNC-CNPP, en mayo de 1990 cambió la presidencia en dicha organización, después de muchos años de dirigencia de Jesús González Gortázar, y después de un proceso electoral marcado de fuerte división interna. Tomó el mando el líder veracruzano Miguel Ángel Martínez Fernández, quien lo logró con el apoyo de productores de algunos ingenios del estado de Veracruz y en alianza con productores de los estados de Oaxaca, Chiapas, San Luis Potosí, Puebla, Sinaloa y Jalisco⁵⁸⁶.

Este cambio no fue sorpresivo si entendemos que desde su origen la UNC dirigida por González Gortázar mantuvo una posición de relativa crítica frente al gobierno, a la UNPC-CNC y a los proyectos empresariales. Aunque este dirigente tampoco era ejemplo de representar procesos democráticos, o de defensa de los intereses de la mayor parte de los productores. Su perfil de gran productor de caña, accionista de ingenio y dirigente cañero, muestra, en este caso, la polivalencia de la acción de este tipo de liderazgos que cuestionan al gobierno, a empresarios y a los líderes corruptos, pero que son cuestionados a su vez por sus representados, porque finalmente contribuyen a mantener el orden económico y político, y no necesariamente persiguen el beneficio económico de éstos ni actúan neutralmente.⁵⁸⁷ Evidentemente, también las medidas tomadas por la UNC-CNPP, cuando González Gortázar era dirigente, como medios de presión contra ingenios estatales o privados, provocaron malestar y agudizaron la tensión frente al gobierno federal y el sector empresarial.⁵⁸⁸ El cambio en la dirigencia de aquella organización, significó no sólo un cambio geográfico en la residencia del poder, pues su anterior líder era del noreste y el actual representó a

⁵⁸⁶ *Excelsior*, 26/mayo/1990.

⁵⁸⁷ Aparte de que tuvo protestas por fraude, en 1990 fue desconocido por sus representados en la CNPR cuando surgió El Barzón en 1993. Mestries, F. Op.Cit. pág. 59.

⁵⁸⁸ Entre otras acciones en octubre de 1989 se retrasó la entrega de caña a varios ingenios para exigir 86% de aumento en el precio base de la tonelada de caña. Se calculó que las pérdidas fueron de aproximadamente 20 mil toneladas de caña. Se estancaron las negociaciones entre cañeros, la Secretaría del Trabajo y Azúcar S.A., mientras que los ingenios que no habían iniciado la zafra continuaban parados: Plan de Ayala, en San Luis potosí; Zacatepec, en Morelos; Aarón Sáenz, en Tamaulipas y Atencingo en Puebla.

productores del sureste; significó también un cambio en el tipo de relación que se mantendría con el gobierno y las organizaciones empresariales, que con Martínez Fernández garantizaba un apego mayor a sus políticas.

Sin embargo, las disputas por el poder continuaron varios años más. El 12 de septiembre de 1990 Miguel Ángel Martínez fue ‘expulsado’ de la CNPP por acusársele de disponer de 4,210 millones de pesos que dejó la anterior directiva, y de perder la asignación de cuatro ingenios que comprarían en asociación con Gamesa: Bellavista, Puruarán, Pedernales y Alianza Popular. A su vez, Martínez Fernández acusó al dirigente anterior de fraude, cometido en el largo periodo en que dirigió a la UNC y pidió la intervención del PRI y de la Secretaría de Gobernación para resolver la problemática.⁵⁸⁹ Ninguna respondió públicamente.⁵⁹⁰ Después de renunciar por presión de seguidores de González Gortázar, algunas bases cañeras ratificaron a Fernández.

Entre 1990 y 1992 surgieron organizaciones fuera del control de la CNC, y que también cuestionaron el dominio de las organizaciones tradicionales y su pasividad ante los cambios a partir de la privatización. En 1990 se formó la Asociación Nacional de Productores de Caña, con 5,000 cañeros que abandonaron la CNC y la CNPP de Veracruz y otros estados, demandaban que el gobierno controlara la distribución del azúcar y la reapertura del ingenio Oacalco, en Morelos. En ese año surgió en el sur de Veracruz, Chiapas y Tabasco la Unión Cañera Democrática, vinculada al PRD, demandando aumento en el precio de caña, pago por subproductos, libertad de asociación y fin del corporativismo. Su influencia fue escasa pues no pudieron participar en las instancias de toma de decisiones, por no estar reconocidas formalmente según lo establecía la legislación cañera. En 1992 surgió el Frente Democratizador Cañero de Adalberto Díaz Jácome en el sur de Veracruz, Tabasco y Puebla, que denunció las prácticas de los ingenios y de los dirigentes contra los cañeros y pidió elecciones democráticas.⁵⁹¹ En este mismo año al cerrar el ingenio Puruarán, Michoacán, del empresario Santos Hoyos, por estar cerca del ingenio Pedernales, fue tomado por el pueblo, se formó una cooperativa para venta de azúcar a Refrescos Pascual que se comprometió a

⁵⁸⁹ “Los líderes intercambian acusaciones”. Revista Proceso, 3 de noviembre de 1990. <https://www.proceso.com.mx/155962/los-lideres-intercambian-acusaciones> (consultado 26 julio 2018).

⁵⁹⁰ El 21 de abril de 1991 la prensa nacional dio a conocer que Martínez Fernández renunciaba a su cargo. La renuncia se debió a que -según el dirigente- sus actividades fueron obstaculizadas sistemáticamente por la gente de González Gortázar.

⁵⁹¹ Mestries Francis. Op. Cit.p. 60.

financiar el ingenio. Sin embargo, ninguna de estas organizaciones ha competido en el control de los gremios oficiales, aunque sí han logrado mayor presencia formal a partir de que la nueva legislación cañera ha permitido su presencia y su participación.

En 1993 y ante el cambio en la dirección del gremio que originó una amplia división, fue impuesto por el presidente de la República, Miguel Ortiz Jongitud. Esta decisión resolvió la disputa interna y al mismo tiempo colocó a un dirigente aliado de las políticas para la agroindustria, que, al encontrarse con movimientos de inconformidad por el retiro de apoyos a la producción de caña, fueron contenidos con los métodos tradicionales: presión política, manipulación de información y prácticas antidemocráticas en las asambleas. Entre 1993 y 1999 las políticas económicas hacia la rama fueron afianzadas con el control de los productores a los que representaba.

Ante el hecho de que en 1999 en asamblea extraordinaria Ortiz logró reelegirse un año más, otra corriente rechazó esa decisión, y criticó la pasividad y aceptación de las políticas instrumentadas por el gobierno por parte de Ortiz y que habían perjudicado a los productores. A este opositor se le acusó de que buscar intereses personales y de violaciones a los estatutos cuando irrumpió en otra asamblea extraordinaria en el 2000, y finalmente fue expulsado del gremio.

Pero, los cambios instrumentados por el gobierno habían avanzado de forma sustancial, y no había por qué no reconocer por parte del gobierno federal y del sector empresarial a Ortiz Jongitud. En julio de 2001 en nuevas elecciones asumió la dirigencia Carlos Blackaller Ayala que ha dirigido entre 2001 y 2018 a la UNC-CNPR, y que, en conclusiones de los especialistas de este tema, buscó la adaptación gremial a las políticas económicas, aunque manteniendo una posición de mayor independencia y crítica, con políticas más claras y de rendición de cuentas financieras para su organización y agremiados.

E. Las políticas para el campo y la relación Estado-gremios cañeros.

1. La transformación de la relación Estado-organizaciones sociales. La lucha contra la política agrícola y el control corporativo: 1990-2003.

La orientación hacia una economía de mercado con menos presencia institucional reguladora, la apertura a la economía internacional, un sistema político con fuerzas y organizaciones con tendencia a alejarse cada vez más de los controles tradicionales, pero que

se mantuvieron en relación y conflicto con ellos, mayor influencia económica y política de las organizaciones transnacionales y los compromisos internacionales del gobierno, formaron parte del entorno que influiría en el perfil de la relación entre las organizaciones y el Estado. Los nuevos vínculos se caracterizarían por nuevos arreglos institucionales, al tiempo que se fortalecían las organizaciones de génesis *autónoma e independiente* y, correlativamente se debilitaban las oficiales como los agentes únicos de representación.⁵⁹²

El surgimiento de nuevas organizaciones sociales durante los años noventa implicó, –dada la movilización realizada y las propuestas surgidas de esas movilizaciones más allá del control corporativo–, que desde el gobierno se abrieran canales de negociación a sus demandas, aunque esto no derivó necesariamente en su resolución ni en el cambio en las políticas hacia la agricultura o hacia el espacio rural.

El retiro del gobierno de áreas en donde venía participando con medidas de apoyo a la agricultura, las reformas al artículo 27, la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio con América del Norte establecieron otro marco bajo el que se modificaría la relación que el Estado mantenía con las organizaciones de productores agrícolas.

Al debilitarse la función regulatoria estatal y al desaparecer las instituciones con las que intervenía a nivel de la producción de insumos, de materias primas para su procesamiento industrial, de la producción de alimentos de consumo popular o en la determinación de precios, se fortaleció el capital nacional o transnacional que se posicionó en esos espacios. En este nuevo contexto se transformó la relación que mantenían entre sí el Estado, las organizaciones de productores y el capital nacional y transnacional, profundizada por las políticas que dejaron solos a los grandes y medianos productores agrícolas abastecedores del mercado interno, (obviamente también a los pequeños productores) pero que favorecieron mucho más a los grandes productores vinculados al mercado exterior y a las transnacionales agroalimentarias.⁵⁹³

El consenso acerca del impacto de la apertura de los ochenta y en lo particular desde la entrada al GATT y de las negociaciones del TLC, ha sido que perjudicaron a un segmento amplio de productores y organizaciones que los representaban. Esto tuvo una de sus

⁵⁹² Carton de Grammont, Hubert; Mackinlay, Horacio, “Las organizaciones sociales y la transición política en el campo mexicano”, Buenos Aires, CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, <http://www.clacso.org.ar/biblioteca> marzo 2006, págs. 23-68. (consultado mayo 2013).

⁵⁹³ De Grammon, Hubert C, y Horacio Mackinklay. Op. Cit. Págs. 23-38

expresiones en que el CAP perdió representatividad después de 1994 y entró en un proceso de debilitamiento y división. La organización de más influencia en las negociaciones fue la COECE (Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior), y en donde se integró como representante del sector rural el CNA (Consejo Nacional Agropecuario), organización de las grandes empresas agroindustriales. Dentro de estas organizaciones que perdieron influencia en la orientación de las políticas, estuvo la CNPR que agrupaba a una parte de los productores cañeros.⁵⁹⁴

Dado un contexto que no les favorecía, las organizaciones de productores, activas durante mucho tiempo por su permanente demanda de reparto agrario pero afectadas por la crisis agrícola y las nuevas políticas, se movilizaron entre 1994 y el 2000 para denunciar los efectos de las políticas neoliberales y, para proponer alternativas desde sus diversas áreas productivas. Antes de 1994 los productores de maíz, trigo, soya, sorgo, soya, arroz, frijol y algodón cuya rentabilidad cayó por las importaciones, la Unión de Ejidos Cafetaleros de la Costa Grande, de Guerrero, en 1995 padeciendo ya los efectos de la crisis de 1994 la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS), la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productos del Campo (ANEC). También participaron UNORCA, la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC) y, organizaciones como la Unión Campesina Democrática (UCD). De diversas maneras tuvieron como objetivo presionar al gobierno para que modificara las políticas internas, creara políticas de apoyo para enfrentar mejor la competencia internacional y, en su caso, resolviera los problemas generados a los productores con cartera vencida como fue el caso de los organizados en El Barzón en 1994 y, en el año 2000 en el Frente Nacional de Defensa del Campo Mexicano (FNDCM)⁵⁹⁵. Movilizaciones o presencia diversa que fueron muestra de los efectos perniciosos de la apertura y del abandono del campo por el Estado.

⁵⁹⁴ De Grammon, Hubert C, y Horacio Mackinklay. Op. Cit. Pág. 39.

⁵⁹⁵ Otras organizaciones surgieron para promover y comercializar sus productos como la Coordinadora Estatal de Productores Cafetaleros de Oaxaca (CEPCO), de 1990, promotora de café orgánico; el Frente Democrático Campesino de Chihuahua (FDC) de 1993, de propietarios privados afectados por la eliminación de los precios de garantía. Otras, coordinaron empresas campesinas tomando distancia del corporativismo tradicional, entre las que están la Asociación Mexicana del Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) de 1992, de apoyo al ahorro y crédito familiar; la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras Campesinas (ANEC) de 1995, de apoyo a la venta de granos y oleaginosas; la Unión Nacional de Forestería Comunal de 1993 y la Red Mexicana de Organismos Campesinos Forestales (Red MOCAF), de productores forestales. De Grammon, Hubert C, y Horacio Mackinklay. Op. Cit. Págs. 45-47.

Pero, además, el movimiento *indígena* reapareció a mediados de los setenta, en octubre de 1974 en el Primer Congreso Indígena Fray Bartolomé de las Casas, en San Cristóbal de las Casas, Chiapas, -como un sujeto social deliberante con alternativas a sus diversas problemáticas. Acontecimiento que fue el inicio de una nueva etapa del movimiento étnico nacional y, que tuvo un punto culminante de expresión en marzo de 2001 en el encuentro de Nurio, Michoacán.⁵⁹⁶ La insurgencia a principios de 1994 del EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional) en Chiapas, que reivindicó luchas y reparación de agravios hacia los pueblos indígenas, fue expresión de este contexto y, en lo particular del movimiento de la Alianza Campesina Independiente Emiliano Zapata constituida en 1989 y, de la Alianza Campesina Indígena Emiliano Zapata que junto al Frente de Organizaciones de los Altos de Chiapas hicieron presencia el 12 de octubre de 1992 en San Cristóbal de las Casas.⁵⁹⁷

De 1996 en adelante la movilización de las organizaciones de productores adicionó a sus demandas económicas las de corte político, esto es, extendió su espacio de presión y movilización a la esfera política, en donde las alianzas con los partidos fueron parte de una estrategia para tratar de influir o de contener las decisiones gubernamentales hacia la agricultura.

Pero si esto fue una tendencia en las organizaciones autónomas, las organizaciones afiliadas al PRI se mantuvieron vinculadas a éste. Sin embargo, en el proceso de formalización del marco jurídico que regiría las políticas para el campo y la relación entre el gobierno y esas organizaciones, los desacuerdos y disputas entre los partidos fueron características del proceso.

Fue el caso de la propuesta de Ley de Desarrollo Rural, creada por el PRI, el PRD y el PT, que obligaba al gobierno a consultar a las organizaciones en la creación de políticas. Fue aprobada en abril del 2000 por el PAN y el PRD, pero bloqueada por el Senado de mayoría priista; para diciembre del 2000 el PRI la aprobó en el Senado, el Ejecutivo la vetó y propuso la Ley de Desarrollo rural Sustentable (LDRS), más acorde a los proyectos que se tenían para la agricultura. Si bien esta Ley contempló la participación de las organizaciones de productores, un objetivo fue quitarle al PRI el monopolio de la afiliación y permitir la participación de las organizaciones autónomas e independientes, así como también eliminar

⁵⁹⁶ Bartra, Armando. *Los nuevos herederos de Zapata*, 2019, Op. Cit. Págs. 251-255.

⁵⁹⁷ *Ibíd.* Pág. 251

los procedimientos que le otorgaban control financiero. Con esas propuestas las corporaciones campesinas del PRI quedaban sin el sustrato jurídico que las había consolidado como agente único de intermediación entre gobierno y productores. Estos lineamientos se reflejarían 5 años después, en el diseño final de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable de la Caña de Azúcar, y que serían fuente de conflicto y negociación entre el Ejecutivo y los gremios cañeros del PRI.

Fue claro que a partir del año 2000 el gobierno panista estableció una política de alejamiento con las organizaciones campesinas, y un trato secundario a las organizaciones representativas de empresas familiares y otras de perfil empresarial orientado al mercado interno.⁵⁹⁸ Pero, por otro lado, se orientó a vincularse con organizaciones de filiación empresarial como la Fundación Mexicana de Desarrollo Rural (FMDR) y el Consejo Nacional Agropecuario (CNA), más cercanas a su proyecto. Debido a este proceso el CAP fue debilitado en su influencia con el gobierno, y se pretendió desaparecerlo al eliminarle el apoyo financiero que se le otorgaba. Sin embargo, la movilización con críticas hacia las políticas del gobierno, como la de las importaciones de productos agropecuarios que se producían internamente, obligó al gobierno a ceder y a restablecerle el financiamiento. La Secretaría de Agricultura terminó no sólo por restablecer el vínculo financiero sino también el reconocimiento de representatividad, en este caso, al CAP. Esos acontecimientos al principio de un gobierno que se nutrió de las filas del PAN para gobernar, y de lineamientos neoliberales para definir sus políticas, mostraban las fuerzas económicas y políticas que desde ese momento establecieron límites y condiciones a los contenidos de las políticas gubernamentales.

Sin embargo, el CAP fue rebasado por el descontento de los productores debido a las reformas económicas, la apertura comercial a productos agropecuarios y los efectos económicos negativos para pequeños y medianos productores, por lo que hacia mediados del 2002 UNORCA y CIOAC comenzaron a reunirse con el objetivo de aglutinar fuerzas para oponerse a estas políticas para la agricultura. Los acuerdos desembocarían en el movimiento “El Campo no Aguanta Más”, integrado por doce organizaciones: AMUCSS, ANEC, CIOAC, CEP COP, CODUC, CNOC, CNPA, FDC, FNDCM, RED MOCAF, UNOFOC Y

⁵⁹⁸ De Grammon, Hubert C, y Horacio Mackinklay. Op. Cit. Pág. 55.

UNORCA. Se sumarían El Barzón y el CAP que, dada la influencia de la CNC a su interior, no pudo inicialmente detener el movimiento.

Las líneas centrales de demandas fueron: mayor presupuesto para el campo para el 2003, un plan de reactivación con un enfoque integral para la solución de los problemas agrícolas que incluían la renegociación del TLC,⁵⁹⁹ expuestas en la negociación con el gobierno y que en sí misma era un logro del movimiento. El resultado fue la firma el 28 de abril de 2003 del Acuerdo Nacional para el Campo (ANC) que incluyó tres niveles de acuerdos: el primero relativo a programas de apoyo a los campesinos, (programas de apoyo, subsidios y compensaciones para la agricultura); un segundo, de revisión de las reglas de operación de los programas para el campo (como la revisión y renegociación del TLC) y un tercer nivel acerca de reformas estructurales para el campo y la agricultura (reforma estructural para una nueva relación entre lo público, lo privado y lo social)⁶⁰⁰.

La firma del acuerdo nuevamente separó a las organizaciones, pues algunas consideraron no se habían cumplido las demandas fundamentales y UNORCA, FDC Y UNOFOC no firmaron.⁶⁰¹ Finalmente, mucho de lo pactado quedó en letra muerta, pues desde el principio las organizaciones no tuvieron la capacidad de hacerlo cumplir, y porque las decisiones finalmente dependieron de la Secretaría de Agricultura. Las divisiones y pugnas dieron por resultado la conformación de dos grupos, uno el del CAP, dominado por la CNC, que reivindicó apoyos y subsidios, en el objetivo de recobrar su fuerza como agente interlocutor frente al gobierno; y otro grupo, el del MECNAM en donde estaban el resto de

⁵⁹⁹ Otras demandas fueron: moratoria y renegociación del apartado agropecuario del TLC, programas de corto, y largo plazo para la reactivación del mercado interno y de las cadenas productivas, reforma financiera rural, asignación de 1.5% del PIB para inversiones productivas y lo mismo para desarrollo social y ambiental, inocuidad agroalimentaria y regular la importación y consumo de alimentos dañinos, contaminados, de desecho y transgénicos, reconocimiento de derechos y culturas de los pueblos indios.

⁶⁰⁰ Son muchos otros los acuerdos entre los que se pueden mencionar: acuerdos para la soberanía alimentaria, fomento y diversificación de la inversión productiva, una política social que incluyera la seguridad y derechos de los trabajadores del campo, el establecimiento de un Sistema de Financiamiento Rural, acuerdo sobre un programa de reordenamiento de la propiedad rural, acuerdos en materia de medio ambiente y desarrollo rural; en materia de gobernabilidad la creación de instancias regionales con la participación de los tres poderes de gobierno, una Ley Federal de Planeación Agropecuaria y Soberanía Alimentaria, entre otros. “Acuerdo Nacional para el Campo. Por el desarrollo social rural y la soberanía y seguridad alimentaria”. México. http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/grupo_tlcan/content/banco_datos/info_sagarpa/infor_sagarpa2.pdf. 28 de abril de 2003., 47 págs. (consultado octubre 2013)

⁶⁰¹ “¡El Campo no aguanta más!” una apuesta hacia la construcción de una política pública incluyente para el México rural”. Quintana, Roberto Diego. México, Revista *El Cotidiano* núm.124, UAM-A, pág. 57. Schwentesius Rita, Carrera Benjamín, Gómez Cruz Manuel Angel. México, *El Cotidiano* núm. 155, UNAM-A, pág. 77.

las organizaciones, que demandaron el cambio en la política agrícola y el cumplimiento de los acuerdos. La división del movimiento formalizada en el 2004, reflejó la dificultad para debilitar y desplazar a las organizaciones corporativas en el campo, y para modificar las prioridades que el gobierno del PAN tenía para la agricultura. Para ese último año el movimiento no pudo lograr el cumplimiento del ANC, ni en éste en lo particular quedó claro cómo reestablecer el espíritu agrarista del artículo 27, los derechos a la autonomía de los pueblos indios de acuerdo a la ley COCOPA, ni cómo reorientar el desarrollo para el logro de la soberanía alimentaria.⁶⁰²

La CNC logró posicionarse como un interlocutor confiable, a cambio del restablecimiento de los recursos públicos destinados a proyectos para el campo, en los que no importó la viabilidad económica, ni el compromiso de rendir cuentas, mostrando así el clientelismo político de ese partido. El descontento de los productores cañeros de fines de los noventa al 2001, fue utilizado por la CNC para fortalecer su posición ante las otras organizaciones y lograr nuevamente apoyos gubernamentales a partir de 2003.⁶⁰³ Finalmente, en los gobiernos de Vicente Fox y de Felipe Calderón tampoco fue prioridad una política que posicionaría a la agricultura como estratégica para el desarrollo, para lograr la soberanía alimentaria y, que tuviera como objetivo erradicar la pobreza de los sectores rurales.

2. La reorganización de los productores hacia un nuevo proyecto de transformación: 2003-2008.⁶⁰⁴

La división del MECNAM después de 2003, que derivó por parte de algunas de sus organizaciones en negociaciones gremiales con el gobierno, fortaleció la presencia del CAP. El incumplimiento del ANC por parte de los gobiernos del Fox y Calderón, fue secuela de ello, de la poca capacidad política de las organizaciones campesinas para hacerlo cumplir y, de la ubicación de la agricultura en la estrategia económica neoliberal. Pero, aunque se disminuyó el presupuesto federal a la agricultura, no se abandonó el intento de control de los movimientos campesinos y de los productores: a mediados de 2004 se propuso la Unión Nacional Integradora de Organizaciones Solidarias y Economía Social (Unimoss), y el

⁶⁰² Bartra, Armando, *Los nuevos herederos de Zapata*, 2019, Op. cit Pág. 266

⁶⁰³ Bartra, Armando. “Apocalípticos e integrados. Indios y campesinos en la encrucijada”. <http://www.aporrea.org/actualidad/a11785.html> (consultado junio 2014).

⁶⁰⁴ Apartados 2 y 3, en base a: Bartra, Armando, *Los nuevos herederos de Zapata*, 2019, Op. Cit, caps X-XIII.

Programa de Acción Rural (Plantar) que, dados los resultados de la agricultura y la situación social de los productores, fueron más bien medios de control.

Hacia el 2006, organizaciones del Mecnam se vincularon en la Comisión Nacional de Organizaciones Rurales y Pesqueras (Conorp) y, en la Coordinadora Nacional de Organizaciones Campesinas (Conoc) que coyunturalmente apoyaron en las elecciones a Andrés Manuel López Obrador, dirigente de Por el Bien de Todos. Y si bien el fraude electoral de 2006 atrajo la inconformidad social, al parecer se comenzó a transitar hacia una nueva forma de la protesta social. Junto a problemas como el de Atenco, en Texcoco, con la sección 22 del SNTE que derivó en un frente amplio como la Asamblea Popular de los Pueblos de Oaxaca (APPO) y las conocidas respuestas autoritarias y represivas del gobierno estatal, el alza al precio de la tortilla terminó de condensar la conciencia de la necesidad de un viraje. Diversas organizaciones convocaron a una manifestación el 31 de enero de 2007⁶⁰⁵ y, aunque con diferencias en las dirigencias, -los que privilegiaban la negociación para lograr recursos públicos, y las que proponían una orientación hacia la modificación del modelo de desarrollo- se asentó en las bases sociales la necesidad de un cambio profundo. La fallida negociación con el gobierno de Calderón contribuyó a que Conoc, El Barzón y la Alianza Mexicana por la Autodeterminación de los Pueblos (Ampap) reorientaran la estrategia: hacia la sociedad civil y por una alianza multisectorial para impulsar un proyecto de transformación.

La coincidencia con el movimiento dirigido por López Obrador le dará fuerza a una nueva forma de hacer política para impulsar causas sociales. De ese encuentro surgió el Foro sobre Soberanía Alimentaria impulsado por Conoc y, en 2011, la convergencia de organizaciones con el compromiso hacia la construcción participativa del Plan de Ayala del siglo XXI, realizado en Ayoxustla, Puebla⁶⁰⁶, donde además de una veintena de

⁶⁰⁵ Participaron las fuerzas del UNT y el Sindicato Mexicano de Telefonistas como una de las principales, las de Frente Sindical Mexicano con organizaciones clave como el Sindicato Mexicano de Electricistas y el Sindicato Nacional de Trabajadores Minero Metalúrgicos de la República Mexicana. Organizaciones campesinas del Conoc como AMUCSS, ANEC, CNOC, FDC, Red Mocaf, Unofoc, Cepco, Movimiento Agrario Indígena Zapatista. También participaron las organizaciones integradas en la Conorp: CIOAC, UNORCA, CNPA, UNTA, Central Campesina Cardenista, UCD, CODUC, Central de Organizaciones Campesinas y Populares, El Barzón. También la CNC, UGOCP, CCI, Alcano, CAM. Asimismo sectores del movimiento cívico liderado por Andrés Manuel López Obrador.

⁶⁰⁶ <http://www.movimientocampesinoplantandeyalasilgloxxi.org.mx/wp-content/uploads/2018/01/Proclama-Plan-de-Ayala-SXXI.pdf>

organizaciones campesinas participa Morena. En la línea de acción se recobraron planteamientos que venían desde 1995, tomaron forma en el 2002-2003 y continuaron en los años recientes, enfatizando en la sociedad la necesidad de la soberanía alimentaria, de la defensa de la biodiversidad, del campo y de los campesinos, siendo tal vez una de sus campañas más conocidas la de la defensa del maíz.

A principios de 2008 el Conorp, CNC, CCI, UNORCA y UNTA, se vincularon a Conoc, CNPA, Anpap-El Barzón, y el 31 de enero se manifestaron en la ciudad de México contra el TLCAN y sus efectos negativos sobre la agricultura nacional. Si bien conscientes de los riesgos de unirse a organizaciones priistas, esa movilización se integró con objetivos renovados alrededor del Plan de Ayala del siglo XXI.

3. El movimiento campesino y la defensa de la vida: 1960-2021.

La movilización de los productores agrícolas desde mediados de los sesenta se ha enmarcado, por un lado, en la crisis agrícola, expresión de la crisis del patrón de acumulación del capital en el campo y su reorientación hacia otro modelo y, por otro, en el proyecto de un Estado cada vez más presionado para abandonar los compromisos surgidos de la Revolución Mexicana. Diversas políticas desde los años setenta son expresión de ambos procesos: las de privatización a partir de los años ochenta favorecieron la presencia del capital transnacional en la concentración y manejo de los recursos naturales, contribuyendo a la pérdida de la soberanía alimentaria, con lo que pasamos a depender de la agricultura intensiva productora de alimentos y del mercado exterior; la desatención de los apoyos hacia la economía campesina de temporal del centro y sur del país, productora de básicos y abastecedora del mercado interno, y la desaparición de organismos e instituciones con las que se apoyaba al sector agrícola en sus fases de producción o distribución.

Con todo, en los últimos años, el movimiento campesino se ha orientado a la presión política sobre el gobierno federal bajo cuatro líneas de acción: 1) la defensa del territorio de las comunidades, 2) la defensa de la tierra, el agua y los recursos productivos, 3) del trabajo y la dignidad y, 4) la defensa de la vida humana por quienes se oponen a la degradación diversa de la persona y de sus derechos.

La lucha por la tierra y la defensa de los recursos productivos y naturales se han diversificado en múltiples y variadas formas de lucha, en defensa de la preservación de un

eslabón fundamental de la reproducción material de la sociedad y de la vida. Sin embargo, con los gobiernos neoliberales también se abrieron otros frentes de lucha y defensa, que en general son la defensa de los recursos y los derechos sociales adquiridos o reconocidos por la Revolución de 1910. La reforma del artículo 27 relativizó la condición de inalienabilidad de la tierra, posibilitando el dominio individual y la venta, la reforma a la ley minera del 26 de junio de 1992 (artículo 6º) le dio supremacía a la actividad *extractiva* sobre cualquier otra, la reforma energética publicada el 20 de diciembre de 2013 aprobó la inversión privada nacional y extranjera en la minería, la extracción de combustibles fósiles y en la generación de energía. Se quería cerrar el ciclo con la reforma en el mismo sentido a la Ley de Aguas Nacionales. En general esas reformas han sostenido el proceso de apropiación y explotación de los recursos por parte del capital, contribuyendo al saqueo, explotación extrema de recursos naturales y, a la pobreza de amplios sectores de la población que dependen de ellos.

4. Los gremios cañeros en un contexto de deterioro económico. Conflictos intragremiales y con el capital industrial: 1988-2001.

Dado el conjunto de cambios en que se había contextualizado a la agricultura, la acción de los gremios cañeros se orientó hacia la aceptación de las políticas agrícolas, resolver sus conflictos internos y, a adecuarse a las políticas establecidas para el sector agrícola e industrial productor de caña y azúcar. No sin conflictos, que se reflejaron al interior de sus organizaciones y frente a gobierno y capital industrial.

Desde el Decreto de 1980 y la legislación de 1991 al 2005, se constituyó un marco en el que los ingresos no estaban ya totalmente garantizados, sino determinados por factores en los que productor y los gremios asumirían compromisos para los que no estaban preparados, como convertirse en organizaciones confiables para ser sujetos de crédito con la banca privada o con los propios ingenios, así como tampoco lo estaban para implementar programas de desarrollo productivo y social.

Esto es, desde los ochenta la legislación se orientaba a que fuera *la productividad individual* la base del ingreso que recibiera el productor, -aunque, podríamos decir que desde el decreto cañero de 1975 se pretendía pagar la caña por ‘punto’ de sacarosa de la caña de cada productor-. Pero, además de los cambios en la forma de pago de la caña, al vincular el precio del azúcar a los precios internacionales, se impuso el reto de hacer más eficiente el proceso agrícola en la medida en que los precios establecerían límites al alza, y con ello a los

ingresos, pues a partir del precio del azúcar se establecería el precio de referencia para pagar la caña. En conjunto, todos estos nuevos lineamientos pusieron condiciones más difíciles, sobre todo para los pequeños productores que, a la par de las dificultades para obtener financiamiento, tendrían que mejorar las condiciones del proceso productivo. La modernización de la economía campesina como una condición para la entrega de la caña y para mejorar sus ingresos, recaería en costos sobre los productores mismos, o se transformaría en retos para adquirir el financiamiento necesario, en una fase de deterioro económico global del valor de la producción de caña frente al valor de la producción industrial.

Pero, durante estos años los gremios oficiales cañeros estuvieron enfocados a resolver disputas intragremiales, y a la vez frente al gobierno demandando alza a los precios de la caña. No se dirigieron a generar una política de apoyo integral a los productores con menores condiciones productivas, y si la crearon fue débil y no generalizada. Estuvieron detrás de los acontecimientos, y posiblemente hasta sin comprender en qué fase de la transformación de la reproducción del capital se encontraban. Por otro lado, su postura tampoco es de extrañar, pues estos espacios siempre han sido controlados por la burguesía cañera formada por productores medianos y grandes. Esta fracción de productores ha podido, relativamente, compensar y soportar la condición económicamente desventajosa para la producción de caña, al apropiarse de ganancia media y plusganancia por, 1) por producir en tierras de calidad B, C o D, por el número de hectáreas que tienen en propiedad o posesión y, por la ubicación y acceso a los mercados (Renta Diferencial I {RDI}), y 2) por la capacidad de invertir capital en la tierra (Renta Diferencial II {RDII}). Esta condición económica les ha permitido soportar el deterioro global absoluto y relativo del precio de la caña, de la rentabilidad y de los ingresos en la fase agrícola de la producción de azúcar. También estuvo de su lado, para lograr ventajas productivas frente al ingenio, la capacidad de negociación y la posición de poder de su organización. Finalmente, es seguro que han podido reducir o limitar el incremento en el precio de costo, al modernizar su proceso productivo por inversión en capital constante, y, dada su condición de fuerza y capacidad política, por descenso en la inversión absoluta y relativa en capital variable, lo que, como medio idóneo, se ha operativizado al mantener bajos y en descenso los salarios de la fuerza de trabajo agrícola. En lo particular, tema que no está a discusión para esta clase social: no hay disposición para

incrementar los salarios de jornaleros y cortadores de caña, los grupos más empobrecidos, para que les corresponda una parte mayor del valor del producto global final.

Sin embargo, la relación entre gremios, gobierno y empresarios se volvió más conflictiva cuando entró en vigencia el TLC. La situación ya era tensa por el proceso de eliminación de las restricciones a la importación de azúcar y fructosa, y la menor regulación sobre el mercado interno iniciado en 1988, con sus efectos sobre los precios y la ganancia. Aparte de las protestas de las organizaciones de los productores, por los efectos económicos que también resintieron por ese proceso de apertura comercial, en estos años la acción de las organizaciones de los cañeros se orientó hacia diversos objetivos concretos, de forma separada o conjunta, como en 1995 cuando la UNPC y la UNC detuvieron el corte 15 días para solicitar aumento para la caña, dado el incremento de los costos principalmente del fertilizante. Lograron un 42% de aumento nominal, lo que significó un triunfo político dada la política de contención de precios; en 1997 contribuyeron a lograr un ‘acuerdo’ entre industriales y refresqueras para frenar el consumo de fructosa; en 1999 y ante la sobreoferta de azúcar impidieron su salida de los ingenios que no cumplieron con su cuota de exportación, acción que no apoyó la UNC por considerar que era una medida inducida por los empresarios y que afectaba a los productores, pues los primeros podrían argumentar que no exportaban por el bloqueo de los cañeros.⁶⁰⁷

En el año 2000 el conflicto se agudizó: protestas en 15 estados para pedir pago de liquidaciones de los grupos Escorpión, GAM y Machado. Toma de carreteras y oficinas en el ingenio San Pedro, por la Unión Cañera Democrática (vinculada al PRD) que fue desalojada, aunque después fueron apoyados por la UNC y la UNPC para volver a ocuparlas. También se tomaron otras medidas como impedir que se cerrara el ingenio Cuatotolapan, en Veracruz, por oposición de los gremios y por acuerdo con la gerencia del ingenio para juntos ponerlo en operación, y, la toma de instalaciones en el ingenio Atencingo en Puebla por ejidatarios de 5 de los nueve anexos que formaron parte del ejido colectivo, -organizada por dirigentes menos dependientes de las organizaciones oficiales y de la administración de la fábrica, y que cuestionaron a sus viejas dirigencias-, para proponer formas de reactivación económica y social en la región, aparte de la azucarera. Estas últimas medidas mostraron alternativas a los problemas por la iniciativa de los productores, pero también, en la medida

⁶⁰⁷ Mestries, Francis. Op. Cit., Pág. 61.

en que no fueron apoyados, se asistió al debilitamiento de sus movimientos y organizaciones, por las organizaciones tradicionales.⁶⁰⁸

Las movilizaciones de los gremios cañeros del año 2000 y del 2001 para exigir el pago, influyeron para que el gobierno interviniera presionando a los industriales y para la expropiación de los ingenios en el 2001. Esta trajo relativos beneficios para los productores, pues, de principio, obtuvieron el pago de las liquidaciones y financiamiento que el gobierno entregó en las unidades expropiadas.

5. El Poder Ejecutivo y el capital industrial, contra los gremios productores de caña. El intento de redefinición del estatuto económico-social de la producción de caña.

Si al momento las medidas tomadas para con la agroindustria parecían que favorecían a los productores de caña, -en la medida en que coyunturalmente habían resuelto el problema de los ingresos-, el Decreto de principios del 2005 dejó claro que los productores no eran prioridad. El que en ese Decreto no se considerara de *interés público* a la actividad agroindustrial azucarera, fue entendido por los dirigentes de los gremios y por los productores en general, como la ruptura de un compromiso del Estado, y una deslealtad del gobierno al no crear consenso con los gremios antes de tomar decisiones. Al parecer, el sentido de este decreto hizo más claro para los dirigentes y los productores de caña, la orientación en un sentido diferente de sus intereses económicos, de las políticas hacia el campo cañero. Este Decreto no estableció ninguna novedad, sino que, se insertaba en una lógica de transformación de la relación económica entre la producción de caña y el capital agroindustrial, que venía desde 1980, y que se orientaba a desvincular cada vez más la relativa intervención de apoyo y protección que el Estado había creado alrededor de la producción de la materia prima. Se trató en ese decreto de formalizar esos cambios.

El Decreto formalizó el proyecto neoliberal para la agroindustria, velado durante unos años por la intervención del gobierno con la expropiación, y pretendió cerrar ese ciclo. Los objetivos explícitos desde el proyecto gubernamental, contribuyeron a acentuar el conflicto con los cañeros: la modernización de la agricultura bajo el esquema *sistema-producto*, a fin de transformarla en eficiente y competitiva, y el propósito de restarle influencia política a sus

⁶⁰⁸ Gómez Carpinteiro, Francisco. “Cañeros, Estado y crisis de la industria. Acción colectiva y cultura política regional”. Ponencia en el encuentro de Latin American Studies Association. Washintong, D.C., septiembre de 2001. <http://lasa.international.pitt.edu/Lasa2001/GomezCarpinteiroFrancisco.pdf>, Consultado: marzo 2012.

organizaciones. Sin embargo, no estaba claro para los gremios la forma en cómo el gobierno quería vincular económica y técnicamente la producción de caña, con las otras fases del ‘sistema’, ni si aquél asumiría compromisos de protección económica y social para los productores. Y efectivamente, no estaba claro, porque la legislación quedaba con indefiniciones y vacíos ante lo que todavía era el proyecto de sistema-producto.

La movilización no se hizo esperar, porque también quedaba en duda algo que era fundamental: lo que se consideraban garantías y derechos sociales de los productores. El primer objetivo de la presión fue para que se publicara la Ley de Desarrollo Rural Sustentable de la Caña de Azúcar, que estaba en elaboración desde el 2000 como resultado de iniciativas de los partidos PRI, PRD y PAN, que reposicionaba el carácter estratégico de la caña en la economía y, en donde, cuando menos, se comprometía la intervención gubernamental. Por desacuerdos, por un lado, entre los gremios con el poder ejecutivo, y con los industriales por otro, la Ley fue aprobada hacia mediados de año.⁶⁰⁹

Esta Ley Cañera pretendió adecuarse a lo establecido en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable del 2001, y de forma importante, pretendió fomentar nuevas formas de asociación entre el capital y los productores. Sin embargo, las diferencias fundamentales entre, por un lado, el Ejecutivo y los industriales y, por el otro, los gremios, se dieron en relación a la importancia otorgada a la caña en la economía nacional, en los contratos uniformes, en la determinación del precio fijo de referencia, en la propuesta de una Junta Permanente de Conciliación y Arbitraje de Controversias Azucareras, y lo que se consideraba las ventajas que se le otorgaban a las organizaciones gremiales cañeras⁶¹⁰. Los primeros, Ejecutivo y capitalistas industriales, consideraron, -y esto era parte de su proyecto para la agroindustria-, que el estatuto de la caña en la Ley requeriría de un régimen de protección, (con lo que estaban en desacuerdo), que se impedía la negociación regional para el pago de la caña -buscada por los empresarios desde muchos años atrás-, y, que se favorecía la organización corporativa de los productores.

⁶⁰⁹ Aprobada por la Cámara de Diputados el 17 de marzo del 2005, con modificaciones en el Senado el 27 de abril, y por último, en la Cámara de Diputados con las modificaciones del Senado, el 21 de junio. Fue publicada el 22 de agosto del 2005.

⁶¹⁰ “Carta de UNPCA-CNC y UNC-CNPR a SAGARPA”. <http://www.cedrssa.gob.mx/?doc=258>, 5 de agosto 2005. (consultado mayo 2013).

Las movilizaciones cañeras y la negociación hicieron que algunos puntos fueran cambiados, como la posición de autonomía del Comité que crearía las políticas para la rama. Este Comité quedó finalmente dependiente de la SAGARPA, aunque en compensación se constituyó el Comité de Fomento, Promoción y Defensa de la Agroindustria de la Caña de Azúcar. Sin embargo, éste quedó definido sólo como un organismo interinstitucional, consultivo y ejecutor de programas, lo que también quería decir que las iniciativas gremiales estarían sometidas a la negociación con otras fuerzas. Todo lo demás quedó sin cambio, como el precio de referencia y el contrato único, entre otros, y sería hasta los acuerdos del 2008 cuando el sector empresarial y el ejecutivo avanzarían en aspectos que en el 2005 se encontraban detenidos.

En la Ley de Desarrollo Rural Sustentable de la Caña de Azúcar, quedó definido que sus disposiciones son de interés público por su carácter básico y estratégico para la economía nacional, que la caña de azúcar es un producto básico y estratégico, y que las actividades de siembra, cultivo, cosecha e industrialización son de interés público. También se dispuso crear el Comité Nacional de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (CONADESUCA), organismo descentralizado de la SAGARPA, para instrumentar las políticas de la Ley. De forma importante, se estableció una Junta Directiva, como órgano máximo del Comité, integrada por organismos públicos y privados.⁶¹¹

El comportamiento gremial y político de los gremios cañeros oficiales tuvo efectos más allá de los logrados en lo inmediato. En primer lugar, la reconfiguración de su fuerza política y su alianza con el gobierno de mediados de los setenta a mediados de los ochenta, contribuyó a restablecerlos como fuerza hegemónica y a restarle fuerza e influencia al movimiento cañero de oposición. Al mismo tiempo, desplazó el cuestionamiento que éste hizo sobre la posición de la agricultura cañera y de la mayor parte de los productores de caña, en la distribución de la riqueza generada en el proceso agroindustrial. Desde estos años, si las dificultades financieras de los industriales productores de azúcar los afectaron, su movilización y fuerza política se orientó más en el sentido de recuperar los ingresos perdidos

⁶¹¹ Secretaría de Economía. Mercado del Azúcar. *Memoria documental*. 2006-2012. México, Secretaría de Economía, 31 p. https://www.google.com.mx/webhp?sourceid=chrome-instant&rlz=1C1CHJL_esMX436MX436&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Secretar%C3%ADa+de+Econom%C3%ADa.+Mercado+del+Az%C3%BAcar.+Memoria+documental.+2006-2012.+M%C3%A9xico%2C+Secretar%C3%ADa+de+Econom%C3%ADa%2C (Consultado mayo 2015).

o no recibidos, que a proponer una reorganización de fondo de la relación agricultura cañera-producción de azúcar.

En este último sentido, se insertaron atrás de los cambios en la rama, esto es, la iniciativa fue dirigida por el capital industrial y el gobierno. El resultado fue una relación económica global favorable al capital industrial, en la que contribuyeron las dirigencias de los gremios con su actitud poco constructiva, de un proyecto que les favoreciera más. A cambio lograron apoyos que provenían de fuera del proceso de la producción de caña y de azúcar, aportados fundamentalmente por los gobiernos federal y estatal, han utilizado el poder que les da la LDSCA para tener más fuerza como sujetos de crédito, pero han fracasado o su iniciativa ha sido muy débil, para obtener financiamiento colectivo del sector bancario.⁶¹² Esta atribución, y al parecer la disputa por los recursos aportados por los productores de caña, ha sido fuente de nuevos conflictos y divisiones.⁶¹³ Pero con ello, se ha desplazado del escenario político la crítica hacia la organización agroindustrial en la que están insertos.

Su postura se comprende desde la lógica e interés de lo que son: élites económicas y políticas que tratarán de obtener y conservar ventajas, económicas, en tanto representantes de una fracción de la clase capitalista que invierte en el campo, y políticas, en tanto dirigentes de la fuerza de trabajo de la que extrae el excedente el capital industrial. No van a ir más allá de contribuir en la organización de los productores, para realizar con cierto éxito ciertos procesos claves de la cosecha o del cultivo, aunque pueden hacer mucho más de lo que

⁶¹² En su caso, cuando lo logran los resultados son nefastos. Así lo presentan los resultados de entrevistas en Atoyac, Ver: “Though survey results show most farmers obtaining credit individually, anecdotal interviews suggest that when farmer associations access credit collectively, local leaders sometimes use the investment for personal benefit or their political goals”. Scaife, K. Op. Cit. Pág. 53.

⁶¹³ Véase y léase entre líneas las causas del conflicto entre organizaciones y dirigentes. “Sembrado de crímenes impunes campo cañero en Veracruz”. 31 de marzo 2012 <http://blog.expediente.mx/nota/1876/periodico-de-veracruz-portal-de-noticias-veracruz/sembrado-de-crimenes-impunes-campo-canero-en-veracruz31-de-marzo-de-2012> Asesinan a líder cañero Manuel Lara en el DF. 3 de julio 2011 <http://www.oem.com.mx/laprensa/notas/n2131846.htm> (consultado 28 de mayo 2013). Asesinan a líder cañero de la CNC en Veracruz <http://www.proceso.com.mx/?p=313749> (consultado el 28 mayo 2013). “El dedo” viajaban en el mismo autobús. Ejecutan a líder cañero. Sicarios interceptan el autobús ADO en donde viajaba Moisés Huantes. 08/10/2012 <http://www.noticiasnet.mx/portal/cuenca/roja/homicidio/120128-ejecutan-lider-canero> (consultado 28 mayo 2013) Otras noticias relacionadas: *La Nigua*. <http://archivo.vazquezchagoya.com/?p=9085> (consultado 28 mayo 2013).

actualmente hacen. En buena medida, su objetivo es conservar aquellas ventajas, pero sin cuestionar de forma radical la organización agroindustrial azucarera.

Lo analizado en el periodo estudiado lleva a concluir que los conflictos inter e intragremiales han tenido una relación de complementariedad con un proceso determinante: la modificación de la forma de reproducción y acumulación del capital en la rama, que, cuando menos tiene su origen desde los años setenta.

CAPÍTULO XII

MERCADO, NEOCOORDINACION DE ESTADO Y GANANCIA.

La reorganización agroindustrial azucarera y las nuevas formas de apropiación del excedente y de protección al capital, se definieron en medio de fuertes conflictos entre los agentes económicos y políticos.

A. La relación gobierno-empresarios ante la apertura comercial.

1. La apertura del mercado azucarero y la diversificación de la protección al capital.

Concluida parcialmente la privatización de las fábricas y hasta 1994, el gobierno tuvo que afrontar los problemas que coyunturalmente aparecieron ante los vacíos dejados por la eliminación de las instituciones, o que se generaron como resultado de ese nuevo contexto: la atención a la escasez del producto, como ocurrió en 1989 y en 1992, las importaciones fuera de control y especulativas de 1990 y 1991, que saturaron el mercado y presionaron los precios a la baja,⁶¹⁴ y los conflictos entre clases en la disputa por el excedente económico.

Algunos de los cambios más importantes en el periodo analizado, fueron la transformación del entorno jurídico que regulaba al sector desde los ochenta, con los que se pretendía iniciar una ‘reestructuración de fondo’,⁶¹⁵ las reformas al artículo 27 y la firma del Tratado de Libre Comercio. En general, estas transformaciones fueron presentadas como los medios, desde la interpretación del gobierno, para mejorar la productividad y la competitividad global de la agroindustria.

En el caso, del Tratado de Libre Comercio, de una negociación comercial que beneficiaba a la agroindustria, el equipo negociador aceptó modificaciones en varias áreas para asegurar la ratificación del TLC: en azúcar, cítricos, vegetales, vidrio plano, vino y electrodomésticos. Para el azúcar, desde 1992 los empresarios azucareros norteamericanos habían expresado su temor de que los excedentes de México le restaran mercado a su producto.⁶¹⁶

⁶¹⁴ Corro, Salvador, Guillermo Correa. “Industria azucarera: todos contra todos, 62 ingenios en quiebra, industriales endeudados y la caña sin cortar”. *Revista Proceso*, núm. 816, 21 de junio de 1992. Sin sección, “El negocio azucarero de Raúl Salinas”, *Proceso* 944, 4 de diciembre de 1994.

⁶¹⁵ Rogozinski, Jacques, *Este País*, 1 diciembre de 1991.

⁶¹⁶ “Luchas por obtener ventajas. Se integran bloques estadounidenses partidarios y detractores del TLC”. Semo Enrique, *Proceso* 826, 30 de agosto de 1992. “En su etapa de mayor cabildeo, Clinton pierde votos en proporción de tres a uno. Desesperado el gobierno salinista reabre el TLC y cede en todo”. Puig, Carlos, *Proceso* 888. 7 de noviembre de 1993. “Tratado *Habemus*”. Alcocer, Jorge, *Proceso*, 890, 21 de noviembre de 1993.

Ante la entrada de la fructosa no sólo se tuvo que hacer una defensa retórica de los beneficios de la apertura comercial,⁶¹⁷ ante las presiones del sector empresarial productor de azúcar que dependía del mercado interno, sino también, el gobierno tomó ciertas medidas para evitar que los efectos negativos fueran peores. El incremento en los precios nominales, ahora con un nivel máximo contenido por la entrada del sustituto, no fue suficiente para detener su descenso real entre 1987 y 2008, y que, en lo que concierne a este aspecto, limitó los ingresos de los empresarios. Pero también, desde estos años asistimos a toda una variedad de políticas de protección al capital, entre las que estuvieron la modificación de las condiciones de los préstamos que se habían otorgado para comprar las fábricas desde 1988, los apoyos presupuestales y subsidios del gobierno federal, apoyos a las exportaciones al mercado internacional para desahogar el mercado nacional, deudas que también fueron financiadas por medio del Fobaproa,⁶¹⁸ fondos financieros a cambio de la entrega de azúcar para tratar de abastecer el mercado de forma gradual,⁶¹⁹ y la gestión político-social, esto es, el control de la inconformidad con los productores de caña y con los obreros, a través de las organizaciones gremiales respectivas.

⁶¹⁷ Zabludovsky, Jaime, Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, *La Jornada* 22 de julio de 1997. Blanco, Herminio, Secretario de Economía. *La Jornada*, 24 de septiembre de 1998.

⁶¹⁸ Fernández-Vega, Carlos, "Expediente Fobaproa". *La jornada*, 2 de agosto de 1999. Enrique Molina fue beneficiario del programa de rescate de los ingenios azucareros. En su primera etapa a marzo de 1999, este Programa de Rescate de Ingenios Azucareros implicó una erogación de 2 mil millones de dólares. E. Molina recibió 700 millones de dólares. Los nueve ingenios que controlaba eran: Atencingo (Puebla), Calipam (Puebla), Casasano y Emiliano Zapata en Morelos, El Modelo, El Potrero, La Providencia, San Cristóbal, San Miguelito, en Veracruz. Producían aproximadamente 25% del azúcar del país. Aparte, Enrique Molina presidía el grupo Pepsi-Gemex, y en su consejo de administración estaban Gastón Azcárraga Andrade, Jesús Barraza Ferrer, José Carral Escalante (integrante de la Comisión de financiamiento del PRI para la campaña presidencial de Carlos Salinas) Jesús Cevallos Gómez, Isaac Chertorisvky (miembro del consejo de administración del Banco Bilbao Viscaya México), Valentín Díez Morodo (presidente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios), Claudia y Enrique Molina Basteris, Fernando Molina Sobrino y Alberto Morales Purón.

⁶¹⁹ El fondo que creó Bancomext de 400 millones de dólares para apoyar a los ingenios con problemas, sólo había sido utilizado parcialmente en el año 2000, pues aparte de manejarse por medio de azúcar dejada a cambio del préstamo, las condiciones de pago no fueron del todo satisfactorias para los empresarios. A ese año se habían utilizado 150 millones y de los cuales 80 millones han sido para el grupo CAZE que dirigía E. Molina Sobrino.

2. El conflicto empresarios-gobierno en un nuevo contexto comercial. De los problemas de realización de la ganancia, a una fase de alza de la productividad de la fuerza de trabajo, de la tasa de ganancia y de la ganancia.

La demanda al gobierno de ‘reglas claras’ para la agroindustria, se hizo presente en el proceso de compra-venta de las fábricas azucarera a partir de 1988, por parte de los grupos empresariales, y reiterada cuando el gobierno continuó cambiando las condiciones para la importación de azúcar. Esta política fue interpretada como una falta de claridad, una causa de la caída del precio en el mercado interno,⁶²⁰ y de las dificultades que enfrentaron para cumplir los compromisos financieros con diversas instituciones o con el sindicato de los trabajadores de fábrica⁶²¹. Sin embargo, el capital invertido en la agroindustria siempre contó con una tasa de ganancia y ganancia positivas, como ya lo analizamos. La inconformidad de los empresarios se acentuó en la fase de descenso de éstas, que avanzó a la par del descenso en los precios y de la reducción del mercado interno.

La petición de reglas claras manifestaba la inconformidad, e implícitamente la demanda de cierre de las fronteras para el azúcar y sustitutos importados. Se pidió establecer nuevamente aranceles a la importación, esto es, la continuación de la política de protección comercial que la industria azucarera había tenido desde fin de los años veinte. La inconformidad empresarial, la amenaza abierta de iniciar despido de personal, la eliminación de prestaciones que consideraban costosas y, la acusación gubernamental de incumplimiento en la modernización de las fábricas adquiridas por los empresarios, fue el inicio de un conflicto que reveló la tensión entre los dos proyectos entre los que se había desarrollado la agroindustria: la demanda de protección y apoyos, y el que tenía como objetivo crear un contexto jurídico-económico para el azúcar, de menos intervención directa, no de retiro absoluto, y con el que se promoviera mayor ‘competitividad bajo principios de economía de libre mercado’.

En la medida en que la desgravación para la entrada de fructosa permitía la compra en cantidades mayores, por parte de industriales que sustituían azúcar principalmente en la industria refresquera, la tensión en el sector empresarial y el gobierno aumentó. Se pactó con el sector productor de refrescos para venderle azúcar a precios preferenciales, a cambio de

⁶²⁰ “62 ingenios en quiebra, industriales endeudados y la caña sin cortar”. *Revista Proceso*, núm. 816, 22 de junio de 1992.

⁶²¹ “Azúcar: la crisis de nunca acabar”. *Revista Epoca*, 3 de agosto de 1992.

que limitaran su consumo de fructosa, pero sin mayor éxito que el de ser un acuerdo temporal⁶²².

Pero, además, las posturas de diversos grupos de la agroindustria o vinculados, también difirieron, mostrando la falta de consenso ante esas disposiciones gubernamentales. Estuvo presente la crítica a la política de apertura, por la Cámara Nacional de Industria Refresquera y Alcoholera, que argumentó que se favorecía a las empresas transnacionales como Algodones de México (Almex), Cargill y Arancia CPC, fabricantes de fructosa en México y, por las dificultades que tenían para capitalizarse, con el consecuente peligro de quiebra de muchos ingenios. También desde la CNIAA se pidió la renegociación del TLC en materia azucarera;⁶²³ asesores de la UNPC-CNC también coincidieron en estas posturas, demandando el uso de las cláusulas de salvaguarda del Tratado, renunciar a éste y cerrar la frontera a la fructosa. Para la CNIAA la privatización había sido positiva pues se pasó de ser importador a exportador, pero consideró que el problema fue que se rompieron los esquemas de comercialización centralizada y de financiamiento, sin que se establecieran mecanismos alternos. Desde esa organización se propuso una política de estabilización del mercado interno con mejores precios, y una política de financiamiento.⁶²⁴

Aparte de las coincidencias generales, los diversos grupos azucareros enfrentaron la situación con estrategias diferentes dada su particular situación. El grupo encabezado por Enrique Molina, consideró que a pesar de que se tuvieran excedentes la producción interna de azúcar no debería limitarse, pues si esto ocurriera algunos ingenios se verían obligados a cerrar; el objetivo tenía que ser la desgravación de la venta de azúcar al mercado norteamericano. La postura de este grupo se entiende si se toma en cuenta que contaba con ingenios eficientes, con áreas de alto rendimiento agrícola y el hecho de la integración con el consumo industrial de sus propias empresas, de tal manera que los límites a la producción de azúcar los hubiera afectado en un sentido, pero no totalmente, pues tenía asegurado el mercado para su producto. El grupo Machado en esos años incrementó su endeudamiento

⁶²² Muñoz Patricia y Angélica Enciso. "Pactan azucareros y refresqueros para tres años". *La Jornada*, 10 de septiembre de 1997.

⁶²³ Declaraciones de Rodolfo Perdomo presidente de la CNIAA en: "En la guerra del dulce, el salinismo entregó a los cañeros mexicanos. Ahogados por el TLC podrían cerrar 20 ingenios y se perderían 6,000 millones de dólares; la renegociación es indispensable." *Proceso* Núm.1104, 28 de diciembre de 1997.

⁶²⁴ Enciso, Angélica. "Crisis social si cierran ingenios, aseguran sus propietarios". *La Jornada* 30 de marzo de 1998.

con la reestructuración en UDIs, aunque, en la versión de ese grupo, fue que a pesar de las dificultades financieras se encontraba cumpliendo sus compromisos ante Nacional Financiera. Era evidente que también les había afectado la competencia de la fructosa. El grupo GAM dirigido por Juan Gallardo Thurlow propietario de seis ingenios, había colocado un bono en el mercado internacional a 7 años, con lo que obtuvieron 220 millones de dólares para pagar a FINASA, comprometieron otra parte para modernizar Tala en Jalisco, Taretán en Michoacán y Benito Juárez en Tabasco, pero estaba pendiente la modernización en tres, para lo que requeriría 40 millones de dólares más. El grupo Sáenz propietarios de dos ingenios en Tamaulipas (El Mante, y Xicoténcatl) y uno en Jalisco (Tamazula), expresó que tenía condiciones financieras buenas y el consumo asegurado, pues el 55% lo vendían a la industria refresquera, galletera y confitera, y el resto lo colocarían en el mercado interno. Este grupo desde fines de 1994, antes de la devaluación de ese año, estableció una alianza con la Compañía Británica Tate & Lyle, acuerdo renegociado el 25 de abril de 1995, que le permitió disponer de capital para modernizar parte de sus instalaciones, con miras a aumentar su participación en 5% en el mercado del azúcar refinado, en el mercado azucarero nacional.⁶²⁵

A fines de 1999, la fase de venta del producto o de realización de la ganancia, continuaba con problemas por la acumulación de excedentes y precios a la baja. En el exterior, la situación tampoco era buena, por los conflictos ante la OMC y por la controversia llevada al panel del TLC, porque el gobierno estableció cuotas a la importación de fructosa. Sin embargo, los empresarios habían logrado, aparte de las políticas favorables ya enumeradas, redocumentar su deuda, y para continuar con la transformación de la rama, el aval del gobierno y del sindicato de trabajadores de fábrica, para disminuir en cerca del 30% la planta laboral. Este paso fue determinante para disminuir la inversión en capital variable, incrementar la productividad laboral y, al mismo tiempo, aumentar la tasa de ganancia y la ganancia entre 2000 y 2006.

A mediados del año 2000 la tensión continuaba, pues la deuda de los empresarios había aumentado y agudizado el conflicto con los productores de caña. Mientras que el gobierno interpretaba la situación como el resultado de problemas estructurales derivados del marco regulatorio, de un bajo nivel de competitividad y del alto endeudamiento de los empresarios, éstos, lo responsabilizaron por los acuerdos finales en el Tratado de Libre

⁶²⁵ Sáenz Minguet, Mariana Margarita, Op. Cit. págs. 80-85.

Comercio⁶²⁶. La solución temporal vendría en el 2001 con la expropiación de los ingenios azucareros.

B. La expropiación de ingenios azucareros en 2001: contradicciones de un gobierno antiestatista.

En el año 2001 el gobierno se enfrentó a una problemática que se había agudizado después de la firma del TLC. El problema no sólo enfrentó a productores de caña y empresarios azucareros, sino rebasó este espacio y se creó un ambiente que permitió que emergieran críticas a la política azucarera, que siempre ha sido vista como muestra de corrupción y desviación de recursos, y, por lo tanto, el conflicto involucró a los tres sectores.

Los límites impuestos a la exportación de azúcar hacia los Estados Unidos y el estrechamiento del mercado interno, propiciaron que se acumularan excedentes del orden de más de medio millón de toneladas sólo en el año 2000.⁶²⁷ A ese año la tasa de ganancia bajó a 10%, nivel que no se tenía desde mediados de los años sesenta. La inconformidad de los empresarios industriales no se quedó en las declaraciones, sino que de forma individual o a través de la CNIAA, optaron por buscar salida a los problemas enfrentados.

El grupo GAM (Grupo Azucarero México) se apegó a la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, para cubrirse de una deuda de 125 millones de dólares: 68 que debía a tenedores estadounidenses por un bono de deuda que colocó en el mercado internacional, 40 al Banco Nacional de Comercio Exterior, 15 a Inverlat, y 2 a la Financiera Nacional Azucarera. Este grupo reiteró que la sobreoferta, por la importación de fructosa, era la causa inmediata de que el precio por saco de 50 kg fuera de 180 pesos, de los cuales 140 correspondían a cañeros. Para el gobierno no dejó de ser preocupante la acción de GAM pues bien podría servir de modelo para que otros grupos hicieran lo mismo.

La decisión e inconformidad de este grupo, demostraron que a ese momento las alternativas creadas para que los empresarios pagaran su deuda eran insuficientes, o habían sido rechazadas por éstos, como fue el caso del ofrecimiento de préstamos para pagar préstamos, bajo condiciones que los empresarios consideraban excesivas. Bancomext abrió una línea de crédito por 400 millones de dólares, a cambio de la entrega de excedentes, a tasa

⁶²⁶ Homero Campa, Guillermo correa, Ricardo Ravelo. "Surge una nueva amenaza: el fobazúcar". *Proceso*, 6 agosto de 2000.

⁶²⁷ El país fue nuevamente superavitario desde 1995, cuando los excedentes fueron de 240 mil t; en 1996 de 430 mil; 1997 de 640 mil; 1998 de 1 millón, 160 mil; 1999 de 530 mil; 2000 de 575 mil.

Libor de Inglaterra más un 5%, con la posibilidad de refrendar cuatro veces para devolver el dinero a los 6 meses de plazo; sólo se colocaron 160 millones de dólares. Sin embargo, existieron otras que les ofrecieron ventajas, como posteriormente lo hizo FINASA, que ofreció eliminar 50% de la deuda incluidos los préstamos que habían hecho desde 1988 para la compra de los ingenios, a cambio del pago inmediato.⁶²⁸

A julio del año 2001 el problema se agudizó pues la tensión no sólo era con el gobierno. Los productores de caña pidieron el pago de 4 mil 500 millones de pesos por la zafra 2000/2001 que los empresarios habían dejado de cubrir, mientras Javier Usabiaga secretario de SAGARPA se deslindaba diciendo que ese era un asunto “entre particulares”, y que el desorden del mercado había sido generado por las políticas que algunos industriales implementaron. A mediados de año, productores de 15 estados bloquearían en la ciudad de México las Secretarías de Hacienda, Economía y de Agricultura para presionar por la solución.

La expropiación ofreció una imagen, en el sentido de un gobierno que asumiría nuevamente el control de la agroindustria azucarera y de su reorganización. La justificación de la medida, los argumentos y los objetivos, eran parecidos al discurso de la etapa en la que el Estado era el eje rector de la actividad económica, y no de un gobierno que había enarbolado las banderas del libre cambio y del mayor espacio para las inversiones del capital privado. La inadecuación formal de esa acción frente a su discurso de menor intervención regulatoria en la economía era evidente; aunque por el contexto político, mostraba más bien cautela y pragmatismo.

Las razones de la expropiación giraron en torno a la necesidad de resolver la crisis de la rama que, según ese discurso, fue desatendida por años, que había llegado al límite de poner en peligro el empleo del campo y fábricas azucareros en una actividad de alto impacto social, aparte de que, se decía, se buscaba asegurar la producción de un artículo de consumo necesario en la alimentación de sectores de bajos ingresos.

El Decreto expropiatorio criticó las prácticas indebidas de ‘personas dedicadas a esta agroindustria’, las operaciones irregulares de algunas empresas, -sin mencionar cuáles-, y las deudas contraídas. En cuanto a los objetivos, el gobierno se comprometió a ordenar el mercado, al financiamiento de las actividades de siembra y cosecha, de los inventarios de

⁶²⁸ Barranco Echeverría, Alberto, “Desastre”, *Proceso*, núm. 1263, 14 de enero de 2001.

azúcar, a exportar el total de los excedentes y a la administración de los bienes expropiados de forma profesional, eficaz y honesta. Finalmente, se comprometió a respetar el Estado de Derecho y a desarrollar un proyecto de reactivación del campo mexicano con el concurso de todos los órdenes de gobierno.⁶²⁹ Se reconoció que la intención era lograr un cambio radical en todo el sector agropecuario, y que para la agroindustria azucarera la medida era temporal, a manera de que en el menor tiempo posible “el mercado sea nuevamente de capital privado, pero que los adquirientes lo hagan con su propio capital”.⁶³⁰

Evidentemente que el peso social y político del conflicto de estos años, fue determinante para la acción expropiatoria. El gobierno panista había heredado un problema ya creado y postergado por gobiernos del PRI, y tal acción confirmó que no estuvo dispuesto a asumir las consecuencias económicas y políticas de llevar sus principios de liberalismo económico a sus últimas consecuencias, como dejar que la crisis avanzara y depurara a la rama, para que sobrevivieran sólo las empresas capaces de competir en un mercado más abierto; ni tampoco estuvo dispuesto a enfrentar los problemas sociales y políticos con los productores de caña y con los obreros, que finalmente estaban controlados políticamente, en su mayoría, por el PRI. Por el contrario, el gobierno expropió y administró las fábricas, asumió financieramente los costos de la reordenación. La intención final era traspasar esos ingenios a empresarios más comprometidos con la rama, según se dijo.

En tal decisión tampoco se puede perder de vista, -sin querer decir que esta sea la causa determinante, sino más bien se vincula a los contextos de tal acción ya analizados-, los vínculos del presidente de la República con industriales de la industria refresquera transnacional, Coca Cola en particular, posiblemente interesados en la integración de la producción de azúcar, a sus procesos productivos; así como su enemistad personal con el presidente del grupo CAZE, Enrique Molina, vinculado con Pepsi Co., a quien no le fueron devueltos los ingenios después de un conflicto jurídico que terminó en 2016. A los pocos años de la expropiación, el gobierno iniciaría la devolución de las fábricas a sus dueños en la medida en que fue perdiendo los amparos interpuestos, pero no a este grupo.

Detrás de la expropiación también se ve, en general, una intervención que contribuyó a resolver algunos problemas de la rama: el gobierno expropió, resolvió problemas con los

⁶²⁹ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Boletín de Prensa*. DOF. 3 de septiembre de 2001

⁶³⁰ Usabiaga, Javier, 3 de septiembre 2001, *Servicio Universal de Noticias*.

productores de caña, invirtió en los ingenios, pero al final los devolvió al capital. Fue un proceso conflictivo, pero para ambos lados, hubo efectos secundarios positivos. Al parecer, la decisión también fue el resultado de la disputa entre dos grupos al interior del gobierno, con visiones diferentes acerca de qué hacer en la industria azucarera; ganó aquella que propuso la intervención estatal y la expropiación como el medio. Sin embargo, esta medida no necesariamente estaba vinculada totalmente a resolver problemas de la agroindustria o los sociales; este proyecto hubiera implicado una consideración y políticas distintas para la agricultura en general, y para la agroindustria azucarera, aspectos que estaban definidos desde tiempo atrás y que rebasaban el ámbito local de una rama, y el marco de acción de un gobierno. Más bien, en tanto esto último, aparte de resolver aquellos problemas que de no hacerlo se hubieran traducido en problemas sociales y políticos, también se tuvo el objetivo de utilizar a la industria azucarera como una fuente de presupuesto y manejo de recursos. De paso, puede interpretarse también como la sanción a un grupo de empresarios que se inclinaron por el candidato del PRI a la presidencia de la República, Francisco Labastida Ochoa, y no por el de Acción Nacional, Vicente Fox Quesada. La acción expropiatoria pudo estar orientada, al tiempo que se realizaba lo anterior, a favorecer a otros empresarios, para los que el azúcar era insumo fundamental; el vínculo de Fox con la industria refresquera sugiere esta idea.

El acto de expropiación se realizó conforme a la jurisprudencia establecida por la Ley de Expropiación Federal. Ésta, esquematiza, cuatro etapas del proceso: la de integración del expediente, la declaratoria, la impugnativa y la de ejecución. Sin embargo, estudiosos del tema afirman que la ley se concentra a esbozar lineamientos centrales, pero tiene numerosas lagunas sin resolver. En esta ley ‘no existe una etapa previa de solicitud, ni se reconoce el derecho de audiencia previa al afectado durante la integración del expediente’.⁶³¹ Es de importancia aclarar que la Ley de Expropiación no reconoce al propietario afectado por una expropiación, el derecho de saber que su bien es objeto de un procedimiento expropiatorio, ni de intervenir para evitar su pérdida. Se entera hasta que se le notifica mediante decreto del

⁶³¹ Zúñiga Alegría, José G, y Castillo López, Juan, A. “La integración del expediente técnico en el procedimiento expropiatorio para el Distrito Federal”. México, UAM-A, *Alegatos* núm. 65, enero-abril, núm. 67. https://www.google.com.mx/webhp?sourceid=chrome-instant&rlz=1C1CHJL_esMX436MX436&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=La+integraci%C3%B3n+del+expediente+t%C3%A9cnico+en+el+procedimiento (consultado 8 de mayo de 2015).

Ejecutivo Federal publicado en el Diario Oficial de la Federación. Lo que la jurisprudencia señala es que no existe derecho de *audiencia previa*, pues se asume que el afectado puede ser escuchado en defensa de su derecho, mediante el recurso de revocación o del amparo indirecto. El argumento de esta jurisprudencia es que esta garantía, considerada en el artículo 14 de la Constitución, no estaba contemplada en el artículo 27, pues mientras que el primero establece una regla general para derechos subjetivos, el segundo ampara garantías sociales, que están por encima de los individuales, a los que restringe en su alcance liberal en términos del artículo 1º de la propia Constitución.⁶³²

Sin embargo, esa jurisprudencia fue interrumpida por los amparos promovidos y otorgados a los dueños de los ingenios azucareros, quienes reclamaron la inconstitucionalidad de la expropiación, por no reconocerles el derecho de audiencia previa.⁶³³ Esto, y el hecho de que el Gobierno fue perdiendo los juicios, puede ser muestra de la influencia política y de las relaciones de este grupo de empresarios con diversos niveles del poder público federal.

1. Conflicto gobierno-empresarios y Poder Legislativo-Poder Ejecutivo.

La expropiación acrecentó el conflicto entre los empresarios azucareros y el gobierno, ahora encabezado por el Partido Acción Nacional en el poder Ejecutivo. Desde el punto de vista empresarial el problema de su ‘insolvencia’ era, de origen, la saturación del mercado interno. A la entrada de la fructosa continuó la sustitución paulatina del azúcar principalmente en la industria de bebidas, y la pérdida de mercado se correspondió con una disminución de ingresos, incapacidad de pago con las diversas instituciones acreedoras y postergación de los pagos a los productores de caña.⁶³⁴

⁶³² “Expropiación, la garantía de previa audiencia no rige en materia de”. Pleno, Semanaria Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Epoca, T. V, junio 1997, Tesis, P/J. 65/95, pág. 44. Citado por: *Ibíd.* pág. 85. Todo el anterior extraído de esta misma fuente.

⁶³³ En la misma fuente se cita: “al amparo en Revisión 1133/2004 promovido por el Ingenio Fomento Azucarero del Golfo, resuelto por mayoría de votos del Pleno de la Suprema Corte de la Justicia de la Nación, el día 16 de enero de 2006, y amparos en Revisión 1132/2004 y 1131/2004 promovidos por Grupo Machado (María Teresa Machado Castillo) e Ingenio José María Morelos, respectivamente, resueltos también por mayoría de votos del Pleno de la Suprema Corte de la Justicia de la Nación, el 17 de enero de 2006”. *Ibíd.* pág. 86.

⁶³⁴ Al 1 de septiembre de 2001 la deuda de la industria azucarera era de 25 mil millones de pesos, sólo con la banca de desarrollo, sin contar impuestos atrasados, la deuda con la Comisión Nacional del Agua y las cuotas al IMSS. Los 27 ingenios expropiados debían a Financiera Nacional Azucarera (administrada por Fideliqui, pues estaba en proceso de liquidación) 19 mil millones de pesos, la mayor parte era considerada cartera vencida y otra menor como créditos vigentes. Entre 1989 y 1993 por la venta de los ingenios se obtuvieron aproximadamente 6,300 millones, pero con la crisis de 1995 el gobierno invirtió 3,500 millones para evitar la

A mediados del 2001 en entrevista con el presidente Vicente Fox, los representantes azucareros encabezados por Francisco Seoane Castro, después de exponerle la importancia y problemas del sector, le propusieron que el gobierno los resolviera por medio de ordenar el mercado azucarero, continuar con el apoyo a exportaciones, financiamiento de mil millones de dólares y una política de largo plazo que estableciera un plan nacional azucarero.⁶³⁵

Este proyecto empresarial quedaría truncado pues tuvo como respuesta la expropiación del 1º de septiembre. Ante ésta, no sólo se hizo presente la crítica y desmentidos de los empresarios azucareros ante las razones esgrimidas en el Decreto expropiatorio, sino también los del Consejo Coordinador Empresarial que se pronunció contra cualquier expropiación, que consideraba contraria al Estado de Derecho, y por generar desconfianza.⁶³⁶ Aquéllos manifestaron su intención de defenderse jurídicamente, dado que para ellos varios de los supuestos de la medida no tenían que ver con la realidad de muchas de las fábricas azucareras, y más bien responsabilizaron al gobierno por la apertura agrícola y comercial que se formalizó con el TLC, y por la desaparición de Financiera Nacional Azucarera que había dejado sin créditos al sector.⁶³⁷

La expropiación significó la solución temporal de un conflicto, pero el inicio de otro. En el primer caso, porque con esa medida el gobierno asumía la responsabilidad por el manejo de la rama y de muchos de los compromisos no cumplidos por aquéllos, como el pago de sus deudas y la permanente promesa de inversión para lograr mayor eficiencia. La demora en los pagos a los productores de caña para saldar preliquidaciones y liquidaciones, había comprometido al gobierno con las organizaciones de los productores de caña, posiblemente como parte de los acuerdos entre el nuevo gobierno y el apoyo a ciertos grupos que peleaban por el control de la organización de la CNC. Pero también, se iniciaba un conflicto, pues la medida expropiatoria involucró a empresarios y gobierno en un litigio judicial de varios años.

quiebra y realizar transferencias de deuda por 18 mil millones de pesos adicionales al IPAB. Cardoso, Víctor. *La jornada*, 4 de septiembre de 2001. Véanse cuadros del capítulo VIII para comparar la información aportada por este periodista.

⁶³⁵ Huerta Eduardo, Fernando Ortega, Agustín Vargas. “Los ingenios expropiados, para extranjeros. Se quejan los empresarios: Fox nunca les hizo caso”. *Proceso*, núm. 1297. 9 de septiembre de 2001.

⁶³⁶ “Lamenta CCE expropiación ingenios”. *Servicio Universal de Noticias*, 3 de septiembre 2001.

⁶³⁷ “Grupo Santos Amparos”. *Servicio Universal de Noticias*, 10 de septiembre de 2001. “Santos presenta amparos”. *Servicio Universal de Noticias*, 23 de septiembre de 2000; “Azucareros exigirán cumplimiento del TLC”. *Servicio Universal de Noticias*. 24 de septiembre de 2001.

Desde el 2001, y ante un nuevo perfil político de los gobernantes, las preocupaciones de los empresarios, cuando se entrevistaron con Vicente Fox y su equipo de transición, se centraron en demandar una política de fortalecimiento de precios a través de administrar la oferta de azúcar y de financiamiento de los inventarios. Prácticamente con una negativa del presidente y sin haberse resuelto esas peticiones, a los pocos meses se dio la expropiación de 27 de los ingenios azucareros, frente a lo que los empresarios argumentaron en primera instancia la ilegalidad en el proceso.

En términos generales, el gobierno no pudo acreditar *el interés público* como razón para expropiar, pues no demostró que fueran empresas que ‘hubieran perdido la salud financiera y que por sus deudas ante diversas sociedades de crédito y organismos del gobierno federal pusieran en riesgo el patrimonio de los trabajadores del campo y el de todos los mexicanos’, ni que el endeudamiento fuera por prácticas indebidas. La Suprema Corte de Justicia cuestionó que estuviera en peligro el procesamiento de 20 millones de toneladas de caña y, se inclinó por la vía de la consideración de que no se concedió la Audiencia Previa que establece la Constitución, para estos casos, según se dijo. El amparo se concedió a 14 de los 25 ingenios para los que se promovió, y el gobierno fue perdiendo los juicios.⁶³⁸

Más allá de este acontecimiento, que no fue un problema menor, los conflictos centrales que atrajeron la atención empresarial y por lo que continuaron presionando al gobierno continuaron, sobre todo, la demanda de una política comercial que protegiera el mercado interno del azúcar. La solución a lo que se consideró generado por efectos de la negociación en el TLC, y sin la contraparte de las exportaciones al mercado norteamericano, rebasó el marco gobierno-empresarios y se trasladó a polarizar al Poder Legislativo y al Poder Ejecutivo. El desplazamiento del conflicto era de esperarse pues ahí estaban representados políticamente y, porque ahí serían las instancias en donde se aprobarían o no los cambios.

⁶³⁸ Cámara de Diputados. Auditoría Superior de la Federación. Op. Cit. Pág. 157. Al que primero se le otorgó fue a Caze, propietario de nueve ingenios en noviembre del 2002, (aunque se informó que ‘por un proceso mal planteado’ perdió los nueve ingenios, la expropiación no fue impugnada y las fábricas quedaron en manos del gobierno); después el Grupo Machado el 26 de enero de 2003 obtuvo una decisión favorable que le devolvió la empresa Fomento Azucarero del Golfo, pero para enero del 2007 había logrado la devolución de otros 3 ingenios. El Grupo Azucarero México (GAM) obtuvo una resolución a su favor en febrero de 2004 para la devolución de 4 ingenios, dos más decidió dejarlos en manos del gobierno; el grupo Santos recuperó los seis ingenios amparados. Al final el gobierno se quedó con 13 ingenios y regresó 14. Fuentes: *El Financiero*, *El Economista*, *La jornada*, *Reforma*, *El Universal*, *Milenio*. 17 de enero del 2006.

En la idea de que se tenía que proteger a la industria nacional, el primero autorizó el Impuesto Especial sobre Productos y Servicios (IEPS) aprobado en 2001, que gravaba el consumo interno de fructosa especialmente dirigido hacia la industria refresquera. Ante lo que se consideró una medida que actuaba en contra del sector consumidor de fructosa y que otorgaba protección a la agroindustria azucarera, una rama que tenía que mejorar su eficiencia y competitividad, -se decía-, ese impuesto fue suspendido por el Ejecutivo, pero restablecido por el Congreso en menos de un año. Es seguro que la sensibilidad del Ejecutivo a este problema, fuese por la presión de esta fracción de empresarios de capital nacional o asociados al capital transnacional.⁶³⁹ Es de resaltar que la Coca Cola, aparentemente por una mala decisión de altos funcionarios, se quedó fuera de la compra de ingenios desde que fueron puestos en venta en 1988. Lo que sí hizo Pepsi, Co, a través del grupo Escorpión después nombrado Caze.

Desde la perspectiva de los industriales consumidores de azúcar, la política comercial del gobierno tenía que considerar su necesidad de tener un abasto oportuno, seguro y a precios que no fuera resultado de la especulación, que consideraban que muchas veces hacían los empresarios azucareros. Para dar salida a esta petición, por un lado se autorizaron Cupos de Importación para industrias cuyo producto final estuviera destinado a la exportación, y por otro, se proyectó equilibrar la producción interna de azúcar con la producción interna de fructosa, lo que quedó lejos de llevarse a efecto.⁶⁴⁰ Esto es, Ejecutivo y Congreso representaron la síntesis de un conflicto frente a la política comercial que involucró a fracciones del capital distintas, que tienen que ver con la producción y consumo de azúcar, producción, distribución y consumo de fructosa.

Hacia el año 2008, en el cual se desgravaría totalmente la entrada de fructosa, los problemas de saturación del mercado no dejaron de estar presentes. Las dificultades para exportar los excedentes, la entrada de azúcar de forma legal o de contrabando, más la baja de aranceles a la fructosa, nuevamente bajaron los precios afectando la ganancia del capital

⁶³⁹ El *Impuesto Especial sobre Producción y Servicios* (IEPS) aprobado en diciembre de 2001, y con vigencia a partir de enero de 2002, quedó sin vigencia por disposición del Ejecutivo de marzo a junio, y restablecido por la SCJN en julio de 2002. Vega, Andrea. "Azúcar: de la amarga crisis a la dulce recuperación". *Revista Alto Nivel*, 1 de octubre de 2004.

⁶⁴⁰ Gutiérrez, Laura. "Hay escasez de azúcar en el sector dulcero". *Ocho Columnas*, 20 de agosto de 2003. Aguilar, Ma. Luisa. "Se desatan los enfrentamientos entre industriales de fructosa y azúcar". *El Economista*, 2 de agosto de 2004.

invertido en la producción de azúcar. Los empresarios argumentaron que un conflicto particular fue que el gobierno estableció el precio de liquidación de la caña, como si 50 kg de azúcar se vendieran a 300 pesos y a lo que se vendió en promedio fue a 220.⁶⁴¹ Este diferencial se convirtió nuevamente en una fuente de tensión entre empresarios, productores de caña y gobierno pues los empresarios se negaron a cubrir la liquidación de la zafra que terminó en el 2008, lo que a su vez se transformó en presión y crítica a la política gubernamental.

C. Entre el libre mercado y la administración regulada.

Desde los partidos políticos se celebró la expropiación, considerando que había sido una propuesta desde el Congreso para la reactivación del sector⁶⁴². Por el lado de Acción Nacional la medida fue considerada acertada, para hacer resurgir la rama y pasarla posteriormente a nuevos inversionistas y a buenos industriales.⁶⁴³ Es de destacar que los partidos PRI, PAN y PRD coincidieron, enfatizando al mismo tiempo, que fue necesaria la medida y evitaba un ‘Fobaproa azucarero’, contra el que se manifestaron abiertamente.⁶⁴⁴

En otra posición, la decisión fue interpretada como una medida para rescatar a los empresarios azucareros, y a la que se destinarían recursos públicos como en el caso del FOBAPROA⁶⁴⁵, asimismo, se dijo que era evidente que se trataba de un nuevo rescate azucarero para beneficio de los empresarios, dada la falta de claridad acerca de los motivos de la medida y de los objetivos del gobierno. Consideró también, que en realidad la política del presidente estaría orientada a la constitución de un sistema de libre mercado, que se eliminaría el ‘decreto cañero’ y se abolirían conquistas sindicales.

Después de la expropiación la tarea fue la reorganización y el llamado saneamiento financiero de las unidades agroindustriales, que se esperaba lograr en un plazo de dieciocho meses. Aunque se reconoció, por parte del gobierno, que el objetivo final era contribuir a

⁶⁴¹ Así lo veía el presidente de la CNIAA, Juan Cortina Gallardo. Véase, Contreras Oved. “Industria azucarera, rumbo a la quiebra”. *El financiero*, 2 de abril de 2008. Héctor Chávez Maya, “Controles de importación de azúcar ordenarán el mercado”. *El financiero*, 20 de mayo de 2008.

⁶⁴² Herrera, Fidel, diputado del PRI. Servicio Universal de Noticias, “Fox escuchó al Congreso”, 3/09/2001

⁶⁴³ Buganza, Alejandro, Diputado del PAN. *Servicio Universal de Noticias*, 3/09/2001

⁶⁴⁴ Ocejo, Jorge, (PAN) y Dulce María Sauri Riancho (PRI), respectivamente. *Servicio Universal de Noticias*: “Reacciones expropiación ingenios”. 4 de septiembre de 2001.

“Industria azucarera: opiniones”. 26 de septiembre de 2001. “Herviz: ingenios expropiados”, *Servicio Universal de Noticias*. 27 de septiembre de 2001.

⁶⁴⁵ López Obrador, Andrés Manuel, Jefe del Gobierno del DF. “AMLO: Fobaproa azucarero”. *Servicio Universal de Noticias*. 4 de septiembre de 2001.

‘modernizar, a disminuir costos de producción y aumentar la productividad’ como pasos iniciales, y que después de ese tiempo, las fábricas serían vendidas a nuevos empresarios.

1. La reorganización de la reproducción del capital: entre la liberalización total y la regulación estatal-privada.

a. La modernización radical sin consenso.

El programa *Política Azucarera Nacional 2002-2006*, se propuso aumentar la eficiencia del campo cañero y en fábrica bajar costos, la modernización del marco jurídico y del Contrato Ley, y aunque se expresaba la decisión de que los empresarios se financiaran con la banca privada de desarrollo y con organismos financieros internacionales, se creó una línea de crédito para financiar inventarios y una Asociación Cooperativa Exportadora, para exportar los excedentes con participación del 53% para los industriales y 47% del el gobierno⁶⁴⁶. También fueron objetivos de este proyecto, el fomento de la inversión y la capitalización para tecnificar la agroindustria, la diversificación de los ingresos y de los productos, la participación de los gobiernos de los estados y el sistema individualizado de pago de la caña.⁶⁴⁷ Esto es, el perfil de este programa si bien tenía como un pilar la inversión del capital privado invertido en la fábrica y en la producción de caña, contempló también la intervención financiera gubernamental, como una forma de apoyar al capital en el descenso de la tasa de ganancia y de la ganancia que se operaba desde 1996.

Sin embargo, lo que se entendió como modernización y liberalización –impulsada por el Ejecutivo y desde la SAGARPA por Javier Usabiaga-, no fue la única opción al interior del gobierno, también estaba la alternativa de *mantenerla administrada*.

En la primera, se contemplaron reformas para darle una nueva fisonomía: reducción del número de ingenios eliminando los de mayores costos, la reorientación de la producción de caña de zonas marginales para sembrar otras gramíneas o productos forestales, contratos libres y pago individual de la sacarosa en caña. Desde el 2003 se intentó convencer a industriales y productores cañeros de fortalecer esta vía, pero el proyecto no tuvo consenso. Es de suponer que varios puntos de esa posición no era la que tenían en mente los empresarios. Esa propuesta no prosperó porque, en primer lugar, era un hecho que habían

⁶⁴⁶ Sagarpa. *Boletín informativo* 080/02, 26 de febrero de 2002. Sagarpa.org.mx

⁶⁴⁷ Sagarpa. *Boletín informativo* 199/02, 24 de mayo de 2002. Sagarpa.org.mx

perdido mercado y que los precios se habían mantenido en descenso. En segundo lugar, porque la clase empresarial sabía que no había invertido lo necesario para modernizar la rama y disminuir el precio de costo, no sólo por la vía del descenso en capital variable, sino por medio de la inversión en capital constante. En tercer lugar, esa postura era la menos costosa, en un momento en que la ganancia mantuvo una fase de alza en los años 2000/2004. Asimismo, los empresarios, como clase, tenían clara conciencia que, ante problemas, el gobierno tendría que intervenir para evitar problemas económicos y sociales mayores. Finalmente, era seguro que esa vía traería costos políticos por la desaparición de ingenios, el despido de personal, el desplazamiento de productores, un nuevo esquema que haría descender aún más sus ingresos. Además, por la trayectoria histórica de los gremios cañeros y del papel de sus dirigencias, éstas no iban a apoyar medidas que les restaran fuerza económica y le dieran más control en la rama al capital industrial o a otras organizaciones de productores.

En la segunda alternativa, desde el Fideicomiso de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero (FEESA), se contempló mantener administrada la rama con un fondo de estabilización con financiamiento gubernamental para la producción de subproductos, la disminución de los costos, bajar los precios del azúcar y administrar la oferta de la caña mediante subsidios e impuestos.

Ambos proyectos coexistieron y adquirirían formalizaciones diferentes. Uno, desembocó más adelante en el Decreto del poder Ejecutivo de enero de 2005, y el otro en la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar del mismo año. Como ya analizamos, en el primero se omitió la consideración de interés público, y se delineó un marco general para establecer relaciones mercantiles entre campo y fábrica cañero, con la menor intervención gubernamental. Esta propuesta fue general, pero sin establecer procedimientos claros, pues simplemente se dispuso que los agentes concurrentes en este producto, se organizaran bajo la forma de sistema-producto como lo establecía la Ley de Desarrollo Rural Sustentable. Esto es, se pretendió transitar a otra forma de relación económica, de mayor mercantilización de las relaciones de compra-venta de la caña, pero sin tener claro las modalidades, minimizando el peso del entramado social y político alrededor de las reglas de articulación agrícola e industrial hasta ese momento vigentes, la importancia económica de

los ingresos para los productores de caña, y el marco de protección social, -aunque mínimo, al otorgar IMSS y pensión-, que aún se conservaba sembrando caña de azúcar.

Esta vía era la idónea para el proceso de la subsunción indirecta real, esto es, que el capital descargara costos de producción en el productor de caña. El proyecto se dirigía a pagar menos por la caña, en tanto que, al parecer, el referente sería el precio de costo de los productores con mejores condiciones productivas. Y sin el peso de las organizaciones gremiales, se complementarían con una negociación ventajosa para el capital industrial, al establecer relaciones mercantiles individualizadas con los productores. Esta visión de costo-beneficio del capital, quiso superponerse a la función social y política de la producción de caña, más allá de la entrega de un producto para la fábrica. Pero tampoco consideró que este camino podría conducir a que se exigiera que el precio del azúcar descendiera aún más, pues el precio de la caña podría dejar de calcularse sobre costos más altos, y a la larga, independientemente del apoyo gubernamental, afectar la ganancia.

La reacción del poder Legislativo a esa alternativa -y detrás la CNC, los gremios cañeros y de sus productores movilizados-, fue presionar por el segundo proyecto, y aprobar la Ley Cañera (LDSCA), que formalmente y nuevamente, otorgó atribuciones y responsabilidades a los organismos públicos sobre la agroindustria azucarera, no sin antes restituir en la Ley el carácter *estratégico* de la producción de caña. Esta vía contuvo los problemas sociales que se derivarían del primer proyecto, pero también tuvo la función de favorecer indirectamente el proceso de acumulación del capital invertido en la agroindustria, al desplazar el conflicto para el capital y el Estado frente a los productores en las peores condiciones de producción, y frente a una población del campo y fábrica azucareros, que se convertirían en fuerza de trabajo excedentaria.

2. La neocoordinación de Estado. Concertación y acuerdos básicos 2006-2012.

Entre 1988 y 2008, a pesar de los problemas enfrentados a diversos niveles, globalmente el capital logró mantener y mejorar las condiciones de su inversión.

En la fase agrícola mantuvo una favorable relación en el Valor de la Producción de Caña/Valor de la Producción Industrial. Además, logró reproducirse de forma ampliada por la vía del incremento en la superficie y producción de caña, como formas de apropiación del plusvalor de la fuerza de trabajo agrícola. En la fase industrial consolidó una tendencia de descenso en la inversión absoluta y relativa de capital variable, junto a una inversión

moderada en capital constante, pero mínima, irregular y decreciente en la Formación bruta de capital; como ya hemos analizado, en términos estrictos, la inversión fija neta fue negativa, por lo que podemos afirmar que el capital obtuvo ganancia sin invertir. Los procesos de ambas fases fueron acompañados, a su vez, del incremento en la productividad de la fuerza de trabajo agrícola e industrial, que en lo inmediato influyó en mejor aprovechamiento del capital constante en el proceso de trabajo.

Como resultado de las políticas y de las modificaciones en la relación económica capital-fuerza de trabajo, se consolidó una fase de plusvalor relativo en el proceso industrial. Comparativamente, la Tasa de Plusvalor, fue mayor en los años 1988-2008 (de 120%), a diferencia del periodo 1965-1993 (de 40.8%). Si bien la Tasa de ganancia descendió, pues pasó de 17.9% en los años 1960/88, a 14.3% en 1994-2008, la Ganancia promedio fue superior en 33% en este último periodo respecto del anterior.

¿Cuál fue una causa central de la inconformidad en la disputa del capital industrial frente al gobierno y a los productores? El descenso coyuntural de la tasa de ganancia y de la ganancia en los años 1996/2000 y 2004/2008. Pero, no sólo por lo ocurrido en el corto plazo, es posible interpretar la situación de conflicto como una reacción del capital ante las políticas del gobierno, pero también como un conflicto bajo el que preventivamente, como clase, se buscó generar circunstancias contrarrestantes de la tendencia decreciente de la Tasa de ganancia. En su proceso de reconstitución económica desde mediados de los años setenta en la producción de caña y de azúcar, el capital agroindustrial ha profundizado, cuando así ha podido, su dominio económico. Y su acción política se ha dirigido a iniciar en ese sentido: consolidar lo logrado frente a los productores, los trabajadores de fábrica y el gobierno.

La situación de las inversiones del capital en la rama, fue presentada en estos años por el capital mismo (2006-2012), como mala, aduciendo la relación costos, precios e ingresos. Cuando en realidad el capital agroindustrial no tuvo pérdidas. Pero, la presión y el objetivo de no verse afectados, salir beneficiados y lograr que la ganancia no fluctuara, y menos, descendiera, fue convertido por empresarios y gobierno, de un problema del capital en un proyecto de las instituciones. Entre otros aspectos, así lo muestran conclusiones como las de la Comisión Especial del Azúcar de la Cámara de Diputados, que afirmó que al ‘desequilibrio entre precios del azúcar y costos, se sumaban excedentes y presencia de azúcar Pitex (Programa de Importación de Azúcar para Procesar Productos de Exportación) de EU,

entrada de fructosa y precios del azúcar a la baja'. Dado este panorama, se pronunció porque el gobierno federal destinara recursos financieros, si no quería problemas por el cierre de ingenios y por el desorden en el mercado.⁶⁴⁸

Como resultado de lo establecido en la LDSCA, de la presión del sector empresarial, de la movilización que se hizo de los productores de caña, así como del propio interés del gobierno, éste, a través del Poder Ejecutivo en manos nuevamente del Partido Acción Nacional, estableció como estrategia para la rama el Programa Nacional de la Agroindustria de la Caña de Azúcar (PRONAC) 2007-2012. Aquí, se enfatizó como objetivos, en concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, y en sus términos, mejorar la integración de la cadena productiva, un sistema de información de mercados, abasto oportuno de azúcar, definir la política comercial, y en particular, potenciar la productividad y competitividad de la rama.⁶⁴⁹

Como lo estableció la LDSCA, hacia marzo del 2008 se instaló el Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (CONADESUCA) así como la Junta Directiva, año y medio después de promulgada aquella ley, instancias en donde se aprobarían las políticas de la rama. El Comité quedó como un organismo público descentralizado, dependiente de la SAGARPA, que tendría como tarea coordinar las actividades previstas en la Ley. Estaría integrado por representantes de diversas dependencias del Ejecutivo Federal, de la Cámara de los empresarios azucareros y de los productores cañeros. La Junta definiría las políticas de financiamiento para el campo y fábrica, estímulos fiscales y apoyos gubernamentales para la agroindustria, la competitividad en costos y precios, el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías. También, el seguimiento de las políticas para el azúcar en los tratados comerciales firmados con otros países, y el análisis del mercado nacional e internacional. Además, determinaría la metodología para establecer el precio de referencia del azúcar, para el pago de la caña.⁶⁵⁰

Lo oficialmente difundido fue, que el objetivo era que en esos organismos se pudiera construir de forma concertada una política para la agroindustria, que privilegiara la eficiencia y la productividad. Es de destacar que inicialmente a este comité se le asignó un presupuesto de cinco millones de pesos, contra los mil millones que propuso Alberto Cárdenas Jiménez

⁶⁴⁸ Rudiño, Lourdes. *El Financiero*, 4 de julio de 2005.

⁶⁴⁹ Secretaría de Economía. Op. Cit. Pág. 9.

⁶⁵⁰ *Ibid*, pág. 11.

secretario de SAGARPA. En 2010 el presupuesto fue de 8.3 y en 2011 de 27.9 millones (cifras nominales).

La puesta en marcha del PRONAC a fines de marzo de 2008, y englobando las políticas arriba mencionadas, definió cuatro estrategias: la política comercial, la búsqueda de mayor productividad en campo y en fábrica, la de promoción de la inversión, y del empleo, que en conjunto tendrían que mostrar resultados positivos en el 2012. En la interpretación de la Secretaría de Economía, la política principal de este programa era la comercial, que buscaría conocer la demanda real y potencial de edulcorantes de la región, hacer más eficiente la distribución y asegurar el consumo interno.⁶⁵¹

Más allá de las buenas intenciones de tener mejores resultados globales para la agroindustria, que se han repetido recurrentemente en el discurso del gobierno cada que se ha creado un nuevo programa, su operación significó, establecidos ya en la LDSCA, nuevos acuerdos que esencialmente comprometieron la intervención financiera del Estado, la modificación en el pago de la materia prima y la continuación de ‘modernización’ de las relaciones contractuales con el personal de fábrica. Un primer resultado, fue el aumento a partir del 2009 de la aportación financiera del gobierno federal al presupuesto para la caña de azúcar que superó a productos como el maíz, frijol, arroz, trigo, sorgo y café, y en 2010 y 2011 a todos los mencionados a excepción del maíz. (Anexo Cuadros 23, 24 y 25).

D. La reorganización institucional en un contexto de descenso de los precios y de la ganancia.

Los capitalistas industriales continuaron expresando, como ya ha habido ocurrido en los años 1988/1996, que el problema de corto plazo, era los bajos precios por acumulación de excedentes, por cerca de 890 mil toneladas, lo que a su vez había determinado la pérdida de ‘liquidez’ para cumplir compromisos.⁶⁵² Para ‘hacer frente a la coyuntura económica’ la

⁶⁵¹ *Ibid.* pág. 11.

secretaría de Economía implementó en 2008, -teniendo como cobertura la LDSCA, el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 y el PRONAC-, el Programa de Apoyo al Sector (PROINCAÑA), que en realidad era todo un programa de apoyo a la agroindustria, pero con las características que abajo explicamos.

1. El Programa de Apoyo al Sector (PROINCAÑA 2008).

Proincaña tuvo como objetivo inmediato, compensar parcialmente los efectos económicos de una fase de descenso de los precios del azúcar, que había afectado la tasa de ganancia y la ganancia del capital agroindustrial. En la interpretación del gobierno, el descenso de precios fue ocasionado por una producción récord de azúcar en 2007/2008, con 5.5 millones de toneladas, por las importaciones de sustitutos del azúcar, principalmente de la fructosa y, por excedentes no exportados.

Sin embargo, los precios del azúcar mantenían una tendencia descendente desde mucho antes, desde 1987, la que se extendió hasta 2008. Entre los años 2001 y 2004, después de la expropiación de los ingenios, y después de iniciar una fase de protección a la producción de azúcar, el 18 de septiembre de 2001, -con impuestos internos al consumo de la fructosa, aranceles y restricciones a la importación de azúcar y sustitutos-, y que terminó en el 2005, los precios del azúcar ascendieron temporalmente. De septiembre de 2004 a fin de 2005 los precios descienden coyunturalmente, por efecto de un amparo contra el IEPS y por la entrada de sustitutos, para de ese punto subir hasta septiembre de 2006. Bajarían nuevamente de esta fecha a septiembre de 2008.

El descenso de precios de 2004/2008 se combinó con el descenso de la ganancia, lo que se convirtió en una fuente de tensión. El desenlace daría lugar a nuevas formas de apoyo y protección, contextualizadas en el mediano plazo por los procesos conflictivos de traspaso

⁶⁵² Los empresarios establecieron como causales la importación, los bajos costos en el mercado internacional, así como los menores precios domésticos. Y en su interpretación, esto determinó que el precio del azúcar, que determina el precio de la caña, estuviera debajo de lo esperado. El precio de 50 kg fue establecido en 300 pesos, (para el cálculo del precio de la caña establecido en diciembre de 2007), y se vendió a 230 en la zafra de 2007, y argumentaron que fue 23% menor a lo establecido, lo que se tradujo en pérdidas. Véase también: Grupo de Trabajo Encargado de Evaluar los “Impactos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el Sector Agropecuario”. 25 de septiembre de 2008. https://www.google.com.mx/webhp?sourceid=chrome-instant&rlz=1C1CHJL_esMX436MX436&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=Grupo+de+Trabajo+Encargado+de+Evaluar+los+%E2%80%9CImpactos+del+Tratado+de+Libre+Comercio+de+Am%C3%A9rica+del+Norte+sobre+el+Sector+Agropecuario (consultado junio 2014).

de una rama al capital privado, de reproducción del capital en un contexto integración regional, de competencia con la fructosa, de reducción del mercado y, de prácticamente nula inversión de capital. Relacionando las fluctuaciones de la ganancia con la intervención del Estado, esta política se convirtió en un triunfo más del capital, pues el Estado continuó así apoyando la inversión de capital en la rama e indirectamente la ganancia.

Hemos de recordar que la promulgación de la LDSCA, el 22 de agosto de 2005, generó un desacuerdo entre agentes de la rama por la conformación del CONADESUCA, por las funciones de su junta directiva y por el cálculo del *precio de referencia*. Según el artículo 57 de la Ley, éste lo establecería el Comité Nacional en el mes de octubre de cada zafra (con el que además se determina el precio de la caña). La controversia constitucional interpuesta por la Procuraduría General de la República en ese año, aparte de lo anotado arriba, fue dirigida en particular contra el hecho de fuera el Comité Nacional el encargado de establecer ese precio de referencia.

El problema se resolvió con la resolución de la SCJN el 12 de diciembre del 2007, pero por esa temporal indefinición jurídica, no se publicaron los precios de referencia en 2006/2007 y 2007/2008. A petición de los industriales esos precios fueron publicados posteriormente por el gobierno, pero se argumentó, por empresarios y por la Secretaría de Economía, que los precios de referencia para esos años quedaron ‘por encima de los precios reales del mercado’.⁶⁵³ Indirectamente, la inconformidad también se dirigió contra la creación de un Comité, en donde participarían todos los grupos que incidían en la producción de caña y azúcar. Esto es, el espacio se complicó para transferir la influencia de los capitalistas industriales, pues ahora negociarían, posiblemente, en términos más horizontales, o con mayor conflictividad, con los productores de caña y con el gobierno. Con las disposiciones de la LDSCA la Secretaría de Economía dejó de calcular y publicar el precio de referencia, como lo hizo entre 1997 a 2004, y con ello se eliminó ese espacio susceptible a la presión directa del sector empresarial. A su vez, del otro lado, la dirigencia de los productores se posicionó mejor en esa instancia, como resultado de su movilización para conservar fuerza política.

La confluencia de baja de precios y de ganancia determinó que para las zafras 2007 y 2008, nuevamente los empresarios recurrieran a la vieja y tolerada práctica de retrasar los

⁶⁵³ Secretaría de Economía. Op. Cit. Pág. 12-15.

pagos a los productores de caña. Y también, como una acción de consuno, reapareció el discurso en empresarios y gobierno, de los riesgos y perjuicios generalizados que acarrearía una mala situación para la agroindustria: la sustentabilidad del sector y la producción del 2009, los productores carecerían de recursos para la compra de insumos y para el pago de los créditos para la cosecha de la caña en 2008/2009, aparte de las afectaciones sociales y laborales en el campo cañero.⁶⁵⁴

De nueva cuenta, el conflicto se dirimió con un acuerdo en el que resultó beneficiado el capital agroindustrial: a través del gobierno se impulsó un programa con apoyos financieros federales y estatales.

2. Federación, estados y productores de caña al rescate de la ganancia industrial. Formas y medios de la subsunción indirecta real.

En lo particular, el desacuerdo de los industriales ante el gobierno fue que los precios de referencia del azúcar de \$6.35645 por kg de azúcar estándar para 2006/2007, y de 5.99613 por kg en 2007/2008, quedaron arriba de los precios de mercado.⁶⁵⁵

El diferencial entre el precio de referencia y el de mercado, de 3,200 millones de pesos para pagar a la caña de azúcar, se acordó sería cubierto con la mitad aportada por los empresarios, la cuarta parte el gobierno federal, (a través de la secretaría de Economía) y el resto por los estados en donde se localizan los ingenios.

De fines de mayo a septiembre de 2008, y antes de que se aprobaran formalmente los recursos para resolver el problema, la tensión y negociaciones entre gobierno, empresarios y productores de caña, continuaron. Pero se avanzó en la solución: los productores de caña aceptaron que el precio de ésta se determinara, de ese momento en adelante, por las condiciones internas ‘de la oferta y la demanda del azúcar’, con base en la cotización de 4

⁶⁵⁴ *Ibid.* Pág. 13-14

⁶⁵⁵ A la publicación de esos acuerdos siguieron 11 juicios de amparo. 2 interpuestos por la CNIAA, y los 9 restantes, por 21 ingenios. Al 2012 la Secretaría de Economía en su Informe, afirmaba que “en 2 juicios el quejoso se desistió, 3 fueron sobreesidos y en 6 se concedió el amparo para efectos. Cinco de las ejecutorias en las que se concedió el amparo, se declararon cumplidas, sólo una de ellas fue objeto de revisión y los quejosos intentaron dolosamente un incidente por daños y perjuicios”. *Ibid.* pág. 16. La única ejecutoria de amparo en la que se iniciaron otros procedimientos e incidentes fue otorgada a Compañía Azucarera La Fe, S. A. de C. V. Pero finalmente la acreditación de daños y perjuicios fue declarada infundada. Asimismo, la Secretaría de Economía informó sobre un procedimiento contencioso administrativo iniciado por los Ingenios López Mateos, S.A., de C.V., y Tres Valles, S.A., de C.V., que iniciaron una reclamación de responsabilidad patrimonial del Estado, a fin de que les indemnizaran daños y perjuicios causados por el gobierno, en la administración irregular por la aplicación de los acuerdos mencionados sobre los precios de referencia.

centrales de abasto, dejando de fijarse de forma central por el acuerdo tradicional entre gobierno, empresarios y productores, aunque era evidente que este consenso estaría detrás de cualquier precio establecido para el azúcar y la caña. Esta modificación, se dijo, abría la posibilidad de fijar un precio ‘conveniente’ para productores de caña y empresarios, y que facilitaría la producción de etanol. Estos acuerdos y modificaciones corrieron paralelamente al apoyo financiero gubernamental para la producción de caña, formalizado en el Presupuesto de Egresos de la Federación.⁶⁵⁶ Fue esta intervención financiera gubernamental la que compensó el deterioro del precio de la caña y contuvo el descontento entre productores.

Por el lado de los empresarios, aceptaron que a partir de 2010 entrara en vigor un nuevo precio Libre a Bordo, comprometiéndose a permitir auditar los inventarios y las operaciones de venta. Los cambios fueron bien recibidos por este grupo, que argumentó que así el precio estaría referenciado al mercado y no por una fórmula que se ‘manoseaba’, aludiendo al Decreto de 1997 que estableció las formas para determinar el precio del azúcar y de la caña.⁶⁵⁷

El 26 de junio de 2008 se firmó el *Acuerdo de Modernización de la Caña de Azúcar*, y el 1 de septiembre se aprobaron dos programas para operativizarlo. El primero lo manejaría SAGARPA para el pago a productores, del 24 de septiembre de 2008, y el segundo la Secretaría de Economía, que estaba incluido a su vez en el *Programa para Impulsar la Competitividad de los Sectores Industriales (PROIND)*, y que incluyó los lineamientos para el *Programa de Apoyo al Sector Agroindustrial de la Caña de Azúcar (PROINCAÑA)*, del 26 de septiembre del mismo año, pero que estaba destinado a los ingenios azucareros.

En el caso del programa para el pago a productores, se justificó por el alto impacto social de la producción de la caña, por la producción y por el empleo que genera. Además, se reconoció que la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización eran de interés *público*. Derivado de ello, y por los problemas creados por la desgravación arancelaria, el programa se presentó como un medio para mejorar en competitividad, y para el desarrollo de una estrategia integral que elevara la productividad y garantizara el abasto.

Pero como en otras ocasiones ha ocurrido, esta propuesta fue de forma y no de fondo. En primer lugar, porque se trató de un programa para un solo año, que otorgó un pago por

⁶⁵⁶ (Cuadros 23, 24, 25 Anexo).

⁶⁵⁷ Cortina Gallardo, Juan, Presidente de la CNIAA. *La Jornada*, 4 de septiembre de 2008.

única vez al productor de caña, de \$145.00 por tonelada de azúcar producida. Por lo que los ingresos fueron diferenciados en tanto se tomó en cuenta el número de hectáreas y los rendimientos. Y, en segundo lugar, porque como hemos visto, resolver los problemas económicos y sociales del campo cañero, rebasa por mucho, el alcance de un programa como éste.

En el caso del apoyo federal del programa PROINCAÑA, de apoyo al sector industrial, los argumentos fueron los mismos: el interés público de la actividad, y el objetivo de apoyar productividad, la competitividad y el ‘fortalecimiento de la cadena caña-azúcar’. En el aspecto financiero, el consejo directivo de este organismo aprobó un total para la operación de este programa de \$1,995 millones 687.3 mil pesos, en el que el gobierno participó con 665 millones, 229 mil, 092 pesos (de un total de 800 millones inicialmente presupuestados). El dinero se otorgó a 44 de los 57 ingenios del país, que representaron el 77% de los ingenios y el 83% de la producción de azúcar de la zafra 2007/2008. La partida complementaria de \$1,330 millones 458.2 mil pesos la aportaría el empresario. El resto estaría a cuenta de los estados en los que se realiza la actividad agroindustrial.

Aparte de lo anterior, también se implementaron otras acciones en esta estrategia: el acuerdo del 9 de noviembre de 2010, de una nueva metodología para el cálculo del *precio de referencia del azúcar*, sobre el que se calcula el precio de la caña. En síntesis, se proponía calcularlo en función del precio de mercado del azúcar estándar mayoreo de 26 centrales de abasto, integradas en 6 regiones, y del precio de las exportaciones reales del azúcar. Lo relativamente nuevo en este cálculo fue que se logró por acuerdo unánime, lo que también se necesitaría para modificaciones futuras, entre las organizaciones de productores y la subsecretaría de agricultura como coordinadora; también, que los productores de azúcar aceptaron que las operaciones comerciales de azúcar, inventarios y registro contable fuesen auditadas por despachos autorizados por la Secretaría de la Función Pública.⁶⁵⁸

⁶⁵⁸ El cálculo tiene en cuenta: el precio nacional del azúcar estándar mayoreo, y precio promedio de las exportaciones de azúcar, en el mes de junio, con base en el balance por Conadesuca al mes de mayo, del ajuste final del ciclo anterior. En el mes de octubre se calculará el precio final de liquidación. Se pagará a más tardar en diciembre. El precio nacional del azúcar estándar de mayoreo. Reportarán 26 centrales de abasto, integradas en 6 regiones, de las que reporta el Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM). El precio promedio simple mensual, será el resultado de los precios promedio diarios. El precio promedio de región, será calculado en relación a la población regional y nacional. Se descuenta el 6.4% al precio así definido. El precio exportaciones calculado al precio de EU Contrato 16, más 6%, más 50 dólares. El precio de las exportaciones a empresas IMMEX: contrato 16 más 6% más 50 dólares. El precio de las exportaciones a terceros países: contrato 16 más 6% más 30 dólares. El tipo de cambio será el FIX del Banco de México. El

Otra acción, fue la creación por la Secretaría de Economía de un *Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)*, bajo el que se permitió a miembros de la agroindustria azucarera, importar con aranceles preferenciales, insumos y bienes de capital, para la reconversión industrial y la creación de infraestructura. El objetivo fue contribuir a reducir costos. Se incluyeron 88 fracciones arancelarias, que bajo el arancel de *Nación Más Favorecida* implican reducción de precios de entre 7 y 20%, con un beneficio promedio de 10.7%.

Además, ese programa autorizó exportaciones temporales de azúcar cuando se requiera, previo acuerdo de la Secretaría de Economía; se diseñó una política planificada de cupos de importación, para asegurar el abasto y evitar ‘distorsiones’ en el mercado: se aprobó un cupo de importación al inicio del año, que se ejercerá en caso necesario, con el objetivo de avanzar en trámites que, normalmente, retardarían 4 meses aproximadamente la entrada efectiva del azúcar. Esta medida provocó la promoción de juicios de amparo por la CNIAA, la ANEA y la Unión Nacional de Cañeros-CNC, pero la suspensión les fue negada. Complementariamente, se tipificó al azúcar como un producto sensible a partir del 16 de mayo del 2008, por lo que también se controlaría su importación destinada a productos destinados a la exportación, a fin de evitar su compra a bajo precio y posterior destino al mercado interior. Esta medida, tendía a controlar más las importaciones, -las anteriores restricciones se habían dado entre 2001 y 2005-, pues desde este año al 2008, se consideró que se había flexibilizado esa política.

Adicionalmente, se implementó una política de seguimiento y análisis del mercado de edulcorantes que incluyó principalmente a México, EU y Brasil; un sistema de información sobre la comercialización del azúcar; participación de la Secretaría de Economía en grupos de trabajo México-Estados Unidos sobre edulcorantes, y en el Comité Técnico de FEESA (que a esa fecha aún administraba 9 ingenios azucareros).⁶⁵⁹

volumen de exportación real será el reportado por la Administración General de Aduanas. Las operaciones comerciales de azúcar, inventarios y registro contable, serán auditados por despachos autorizados por la SFP.

⁶⁵⁹ El 23 de julio de 2012 la Secretaría de la Función Pública emitió el acuerdo para desincorporar los bienes de los ingenios azucareros. A partir de ese momento el Servicio de Administración y Enajenación de Bienes abrió un proceso administrativo para privatizarlos. *DOF*, 23 de julio 2012.

El 25 de marzo de 2015 se informó que los 9 ingenios que eran propiedad del grupo CAZE que dirigía Enrique Molina, serían puestos en venta por el Servicio de Administración y Enajenación de Bienes. El 26 de marzo se publicó la Convocatoria. El precio de salida sería de 7,223 millones de pesos, más IVA, en total, 8,148 millones. Los ingenios: Atencingo en Puebla, Emiliano Zapata y Casasano La Abeja, en Morelos, San Cristóbal, El Potrero, Providencia, El Modelo y San Miguelito en Veracruz, Plan de San Luis, en San Luis Potosí. El 13 de

Los recursos federales invertidos a través del programa anterior, fueron independientes de otros recursos federales y estatales canalizados de forma recurrente, autorizados por el Congreso y ejercidos por diversos organismos gubernamentales. Del 2006 al 2008 fueron ejercidos por instituciones como la Secretaría de Salud, el IMSS, autorizados a la Secretaría de Gobernación y ejercidos por la SHCP, y a través de diversos programas. De 2009 a 2011 fueron canalizados por medio del Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable, dependiente de la SAGARPA. (Anexo Cuadros 23, 24 y 25).

Evidentemente que, sobre el ejercicio efectivo, focalizado y transparente de estos recursos, -parte de los cuales estaban destinados a los grupos más pobres de la agroindustria, jornaleros agrícolas y pequeños productores-, pesa toda una historia de corrupción y malos manejos del erario público, en la que han sido partícipes los funcionarios de las instituciones respectivas, así como las dirigencias políticas de los productores agrícolas.

En cuanto a la venta de ingenios, avanzó, en la administración 2006-2012: se vendieron Cía. Industrial Azucarera San Pedro, Azucarera de la Chontalpa Santa Rosalía y, el Ingenio La Joya. El ingenio San Francisco El Naranjal fue vendido el 4 de mayo de 2006. (Anexo Cuadro 42). También, continuó la inversión del Estado en los ingenios que administraba FEESA. El balance financiero del 2001 al 2012 después de destinar recursos, pagar indemnizaciones y sostener los gastos de operación de FEESA fue de déficit de 5.8 mil millones. (Anexo cuadro 43).

En los años 2001-2012 no deja de llamar la atención, por un lado, el monto y destino de esos recursos: ‘apoyo’ a ingenios de CAZE, las indemnizaciones pagadas y los gastos operativos de FEESA. Y por otro, que se mantuvo la deuda de la industria, en donde destaca

junio de 2015 el resultado de la subasta de los ingenios fue la adjudicación de 4, y se declaró desierta para los 5 restantes. A Impulsora Azucarera del Noroeste se le otorgaron 2, Atencingo y San Cristóbal, por un monto de 1,974 millones (arriba de los 1,957 millones que se pidieron), y el Grupo Beta San Miguel ganó Casasano y Emiliano Zapata con una oferta de 1,308 millones (arriba de los 1,200 millones que se pedían. México, *La Jornada*, 13 de junio 2015, p. 19. La venta de ingenios se dio después de que se resolvió una disputa comercial entre México y Estados Unidos. Este país ganó y pidió límites y aranceles al azúcar mexicano, pues argumentó que México subsidiaba la exportación de este producto. “Un arancel de 17.01% se aplicaría a nueve Empresas Expropiadas del Sector Azucarero (FEESA), uno de 2.99% para Ingenio Tala y otras filiales de Grupo Azucarero México y de 14.87% para todos los demás grupos azucareros”. <http://www.cnnexpansion.com/economia/2014/08/27/estados-unidos-amarga-a-azucareros-mexicanos> (consultado 13 de agosto 2015). El 19 de marzo de 2015 se aprobó el acuerdo por el que se establecieron valores mínimos y montos de importación del azúcar de México. La Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos aprobó, en contra de la oposición de dos refinadores, Imperial Sugar Co de Louis Dreyfus Commodities y AmCane Sugar LLC. <http://www.cnnexpansion.com/economia/2015/03/19/reguladores-en-eu-aprueban-acuerdo-de-azucar-con-mexico> (consultado 13 agosto 2015).

lo que se debía a IMSS, a Conagua, Infonavit, los pasivos jurídicos y el déficit operativo de FEESA. Esto es, la deuda de la industria, se administró 12 años, pues sólo disminuyó 14%, aunque sí se cubrió lo que se debía a organismos financieros privados. (Ver cuadro 12 en Capítulo VIII, B, y 36, abajo). En general, sugiere ambigüedad en el manejo de recursos públicos como en el primer caso, y desdén e irresponsabilidad hacia lo social en el segundo.

Cuadro 36		
Deuda de la industria azucarera en 2012 (a)		
	Millones de pesos	%
IMSS, CONAGUA, Instituto de Fomento de la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit)	7,502	40.9
Pasivos Jurídicos	6,982	38.1
FEESA. Déficit operativo	2,400	13.1
Pagos suspendidos a cañeros de ingenios Feesa.	1,000	5.4
Pignoración por almacenamiento de azúcar.	458	2.5
Total	18,342	
Fuente: Elaboración propia con base en: <i>De la expropiación a la enajenación de los ingenios azucareros. Relato de una gestión pública</i> (FEESA). https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5278/17.pdf p. 473-475. a) al inicio de la administración 2012-2018.		

En lo que respecta a la administración del gobierno de 2012 al 2018, con Enrique Peña Nieto en el poder Ejecutivo podemos concluir lo siguiente:

1) Continuó con las políticas de inversión de recursos financieros al sistema azúcar, (cuadro 44 Anexo).

2) Se cerró el ciclo de propiedad o administración de ingenios azucareros en manos del gobierno, al poner en licitación los expropiados al grupo CAZE. (Cuadro 45 Anexo). Varios de estos ingenios son de los más productivos, tienen buena ubicación y, algunos como Atencingo combinan temporal con riego. Varios grupos ganadores tienen también inversiones en industrias que usan al azúcar como materia prima: Beta San Miguel (proveedores de las industria refresquera, dulcera, panificación y repostería, confitería, conservas y lácteos), Zucarmex (Femsa y Bimbo), Piasa (Arca Continental, embotelladora de Coca Cola, accionista de Piasa).

En el informe de FEESA se presentó un balance con superávit en esa administración, pero, se percibe un sentido apologetico, tal vez en un intento de separarse de la administración de los gobiernos con el PAN en el poder ejecutivo. Sin embargo, la sombra de la sospecha en el manejo de recursos públicos por parte de FEESA, así como sobre la transparencia de los procesos de licitación y adjudicación estará presente dado el entorno de extendida corrupción gubernamental.⁶⁶⁰

3. El rediseño jurídico de la subordinación de la fuerza de trabajo al proceso laboral industrial. Nuevas formas de creación de plusvalor.

En el aspecto de fábrica, la intermediación del gobierno fue clave en la negociación entre empresarios y trabajadores para la llamada modernización laboral. El *Acuerdo para la Modernización Integral de la Industria Azucarera en su Aspecto Laboral*,⁶⁶¹ -que derivó del *Convenio para la Modernización Integral de la Industria Azucarera en su Aspecto Laboral*, del 28 de agosto de 2007-,⁶⁶² formalizó cambios ya realizados, que ya se estaban implementando y los que vendrían, en la transformación de la relación capital/fuerza de trabajo. Desde nuestra perspectiva, los tres aspectos fundamentales de esta modernización, que se desprenden del Acuerdo, fueron: la disminución de la inversión en capital Variable, la consolidación de una nueva relación capital/fuerza de trabajo en el proceso laboral, y, la profundización de la transformación de la cultura laboral.

Los compromisos de los empresarios en ese Acuerdo se orientaban a la inversión en capital constante y objetivos sociales. En relación a estos últimos, si bien históricamente los trabajadores tuvieron logros que se plasmaron en el contrato ley, siempre hubo mucho que hacer en aspectos que nunca habían sido prioritarios o habían sido postergados. Al poco tiempo de ese Acuerdo del 2007 se tuvo el primer resultado, que indirectamente favorecería

⁶⁶⁰ Se decretó la extinción de FEESA el 29 de octubre de 2021. DOF, 29/10/2021

⁶⁶¹ STIASRM, Industria azucarera del país. *Acuerdo para la Modernización Integral de la Industria Azucarera en su Aspecto Laboral*, 28 de agosto 2007.

⁶⁶² Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Plan Rector para la Modernización Integral de la Industria Azucarera (Reglamento) y Características de las Computadoras de Escritorio (anexos 1 y 2)*. DOF, 28 de noviembre de 2008. (Véase en la Sección Décimo Sexta la especificación de que el Acuerdo deriva del Convenio).

al capital y con el que el gobierno podría presentar buena cara a la opinión pública. La rama ha tenido tradicionalmente un elevado índice de accidentes laborales, y para lo que se había hecho poco por empresarios y gobierno. Con el fin de disminuir esa situación de riesgo, el 31 de julio de 2008 el Sindicato y la CNIAA firmaron el *Convenio de Concertación para promover el "Programa de Autogestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (PASST)"*.

En el primer aspecto, de los arriba mencionados, destaca la política de continuar la disminución la inversión en Variable, en términos absolutos y relativos, a través de la recortar la plantilla de trabajo y de la eliminación de categorías laborales en desuso, obsoletas y duplicadas. Este objetivo se complementó con la implementación de nuevas formas de pago de la fuerza de trabajo, que se caracterizan por otorgar un salario liberado del salario social como lo son las prestaciones, y determinado cada vez más por la productividad individual y colectiva. En el segundo aspecto, se propuso una política para la formación de una fuerza de trabajo multifuncional, con multihabilidades que permitan su adaptación a nuevas formas de trabajo, nuevos equipos y nuevas funciones. En el tercer aspecto, desde la necesidad del capital, se pretende fortalecer una cultura laboral de menor resistencia, de adaptación y de ‘buenas prácticas de manufactura’.

Llama la atención el aspecto social que el programa contiene. Las empresas se comprometen a realizar inversiones para mejorar las condiciones de seguridad, higiene, salud y medio ambiente en el trabajo. También, a mejorar los salarios de los trabajadores sindicalizados, y el nivel de vida de ellos y de sus familias. Asimismo, están contemplados programas de educación básica en coordinación con instituciones estatales y federales, programas de prevención y tratamiento de adicciones, el de valores para una ‘vida trascendente con ellos mismos y con la comunidad’ y el de medicina preventiva.

Sin embargo, esto tiene que convertirse en una tarea para el gobierno y para la dirigencia de los trabajadores para darle seguimiento a estos compromisos, así como evaluar el impacto efectivo de esos programas de integración familiar y con la comunidad, combatir el alcoholismo, el tabaquismo y el consumo de drogas.

Un poco más de un año después, en el *Plan Rector de Modernización Integral de la Industria Azucarera*, el 28 de noviembre de 2008,⁶⁶³ se estableció el programa de implementación de los tres objetivos-aspectos del *Acuerdo* mencionado.

Recapitulando sobre el primero de esos objetivos, es más que claro que se quiere establecer una relación positiva para el capital entre el salario y la productividad del trabajador. Ésta, sería evaluada y cuantificada de diversas formas, y para lo que se acordó un escalafón alterno asociado a competencias laborales. Política que persigue abandonar y desplazar las anteriores formas de pago. De forma particular, se buscaría establecer programas de capacitación para el desarrollo de las nuevas competencias requeridas, se redefinirían nuevas categorías de trabajo y el pago de acuerdo al trabajo desempeñado.

En relación al segundo aspecto, se firmó el compromiso de crear programas de capacitación especializada, junto a la capacitación ‘tradicional’ (que se da en el trabajo cotidiano entre técnicos y oficiales, y entre oficiales y ayudantes, según se expone en el documento). La empresa se comprometió a otorgar el equipo necesario para contribuir en el perfil laboral deseado: un trabajador especializado y flexible. El objetivo de fondo, es una nueva relación entre la fuerza de trabajo y el capital fijo y el circulante, que genere como resultado mayor productividad de la fuerza de trabajo, y capacitación que redunde en adecuadas competencias en la producción de azúcar de energía y etanol. Los empresarios dejaron claro que el salario y su incremento, estarán en razón directa a la demostración del incremento en la eficiencia de la fábrica, de la productividad de cada trabajador y de su función.

Para el tercer aspecto, el objetivo es el ‘cambio de actitud’ en el trabajador en relación a los aspectos antes mencionados, lo que será determinante para garantizar su permanencia.

De forma complementaria, se dice que se implementarán programas de capacitación, se crearán comisiones mixtas para desarrollar prácticas de seguridad, de higiene, de salud, de cuidado del medio ambiente, de orden, limpieza y aquellas que incidan en la disminución de los índices de accidentalidad, riesgos de trabajo y enfermedades profesionales.

En general, a lo largo del documento hay un llamado a que el sindicato se comprometa a cumplir los acuerdos, en vista a lograr una industria ‘productiva, redituable, competitiva y

⁶⁶³ Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Plan Rector para la Modernización Integral de la Industria Azucarera (Reglamento) y Características de las Computadoras de Escritorio (anexos 1 y 2)*. DOF, 28 de noviembre de 2008.

sustentable con protección de los ecosistemas’, ‘por ser lo mejor para todos los que trabajan en ella’.

De acuerdo a lo que hemos analizado para los años noventa y dos mil, desde el Convenio de 2007 hasta el Plan Rector, el objetivo fue consolidar procesos en la relación capital/fuerza de trabajo, para hacer más eficiente la valorización y acumulación por la vía del plusvalor relativo directo e indirecto.⁶⁶⁴

4. La regulación de los precios y la crítica empresarial.

La política de certidumbre y ordenamiento del mercado exigido por los productores de azúcar, -en otras palabras, la protección comercial demandada-, los problemas no resueltos por la dificultad de exportación al mercado norteamericano y los periodos de descenso de la ganancia, fueron determinantes para la creación del programa de apoyo al sector azucarero que analizamos en apartado anterior. Con éste y con una participación tripartita entre gobierno federal, gobiernos estatales y empresarios, nuevamente –y a pesar del atraso e incumplimiento del gobierno federal para la entrega de los recursos y del Comité Nacional por publicar con retraso los acuerdos-,⁶⁶⁵ la inversión de capital en la agroindustria, contó nuevamente con protección.

Sin embargo, ha sido sobre todo el sector empresarial el que ha criticado parte de la orientación de la intervención gubernamental en la rama. En la política de modificación del marco jurídico, a partir de la derogación del Decreto de 1991 en el 2005 y el relativo vacío jurídico a que se llegó, permitió que un grupo solicitara la eliminación de la ‘ambigüedad’ de las leyes y organismos reguladores. El Grupo Azucarero México (GAM) se inconformó por la Ley de Desarrollo Rural Sustentable de la Caña de Azúcar, pues en su interpretación creaba un marco de derecho que denominó ‘autogestivo’, y porque creaba mecanismos

⁶⁶⁴ Una investigación sobre la reestructuración laboral en los ingenios El Potrero y San Cristóbal, en Veracruz, entre los años 2000 y 2012, confirmó los negativos efectos económicos, entre otros, para los trabajadores de fábrica, por la pérdida de conquistas laborales, por trabajo intensivo y por la precarización salarial. González Hernández, Ma. De los Angeles, “Reestructuración laboral en la industria azucarera durante los “gobiernos del cambio” en México, 2000-2012”. México, *Ulúa. Revista de Historia, Sociedad y Cultura*, Instituto de Investigaciones Histórico-Sociales, Universidad Veracruzana, 29/Enero-junio 2017, págs.. 129-159. (Págs..145, 146, 148, 152). Los cambios que fortalecieron esos procesos fueron ratificados por la dirigencia del STIASRM-CTM: el *Convenio* de 2007 fue firmado por el Secretario General Enrique Ramos Rodríguez, y Adrián Sánchez Vargas Secretario General sustituto. Este último sería Secretario General de 2008 a 2017. González Hernández, Op Cit. pág. 142. <https://www.uv.mx/ihs/ulua/ulua-revista-de-historia-sociedad-y-cultura-num-29/>

⁶⁶⁵ “Incumplen a azucareros lo pactado”. *Reforma*, 1 de septiembre de 2008.

permanentes de subsidios para la producción de caña que alteraban el precio relativo de la gramínea en relación a otros cultivos.⁶⁶⁶

También, -y en esta inconformidad participaron varios grupos de empresarios azucareros-, se recurrió a los tribunales porque se decía que con la Ley se otorgaban atribuciones a las instancias creadas, como el Conadesuca y su Junta Directiva, para regular la compra-venta de la caña y los medios para apoyar con financiamiento su producción. En este aspecto, creó un espacio en donde con participación de todos los grupos, se regularían aspectos que podrían desencadenar problemas económicos y políticos como el establecimiento del precio del azúcar y de la caña. La Ley detuvo una transformación abrupta y radical para el pago a la caña de azúcar, creando instituciones, procedimientos y asegurando el financiamiento público para seguir manteniendo un precio concertado. Al parecer, este resultado se alejaba del proyecto empresarial –del cual no está claro si era una posición de la CNIAA como organización, o de un grupo o grupos-, que deseaba una política de precio más bajo para la caña, y no por arriba de lo que consideraron los estándares internacionales. Sin embargo, al no proceder el amparo interpuesto por empresarios demostró la decisión gubernamental de mantener un precio concertado para la caña, aunque se consideró tendría que ser ‘flexible’. Bajo esta postura se asomó la necesidad de establecer un precio pensado y calculado para ‘garantizar’ un ingreso mínimo para el productor de caña, por muy mala que fuera su condición productiva, y con el que además en su condición de productor mantuviera un marco de protección social.

El *Acuerdo para la Modernización de la Agroindustria de la Caña de Azúcar* del año 2008, se propuso objetivos que fueron resultado del acuerdo con todos los sectores: la productividad en campo, mejorar las variedades de la caña sembradas, el impulso a la biotecnología y la diversificación de los productos de la industria y una nueva forma de pago de la caña. Aunque las anteriores políticas se realizaron bajo un acuerdo general, no deja de llamar la atención que dentro de los propios empresarios se mantuvo la crítica al proyecto, en tanto que consideraron que adolecía de definiciones de política de coordinación institucional para llevarlo a efecto,⁶⁶⁷ y que para ir más lejos y disminuir costos, el precio de

⁶⁶⁶ *El Financiero*, 28 de septiembre de 2005.

⁶⁶⁷ Desde la CNIAA se hizo la observación de la necesidad de modificar los esquemas de política pública para coordinar las diversas disposiciones de SAGARPA, de la LDSCA, de la Ley de Bioenergéticos y las del Decreto Cañero abrogado que, se dijo a esta fecha, es el que se llevaba a la práctica. Enríquez Poy, Manuel.

la caña tendría que establecerse como el de los Estados Unidos, que era inferior en 50% al de México, junto a que el diferencial de costos tendría que ser absorbido por el gobierno, quien además tendría que entregar recursos a los productores para estimular su competitividad.⁶⁶⁸

E. Los límites de clase y corporativos de las dirigencias de los gremios cañeros. Formas de subordinación de la producción de caña al capital industrial.

El decreto de 1975 que eliminó el ingreso por subproductos, y el de 1980 que estableció el precio de la caña en función del rendimiento del ingenio y de la calidad de la caña, respectivamente, y no en base a los puntos de sacarosa como en el de 1975, regresaron a los productores –formalmente, porque el pago por puntos de sacarosa nunca fue generalizado en todos los ingenios-, a la vieja forma de pago que durante muchos años cuestionaron: la dependencia del rendimiento del ingenio, de un pago único y total y del precio que el gobierno estableciera para el azúcar.

Es posible decir que, desde mediados de los setenta, y hasta los programas del 2008, el contexto empeoró para los productores de caña, no sólo porque los precios del azúcar y de la caña se mantuvieron a la baja, sino porque su inserción económica en la reproducción del capital agroindustrial no les favoreció. Pero, además, por la acción de sus representaciones gremiales que venían arrastrando desde los años ochenta características de división interna, corrupción y debilitamiento en su capacidad de negociación ante el gobierno y el capital agroindustrial.

1. Los proyectos para la reproducción del capital en la rama: libre mercado y administración de mercados. El conflicto gremios y poder Ejecutivo.

La forma de reproducción del capital en la rama, fortalecida desde mediados de los años setenta, se enfrentó a la incertidumbre generada por el intento de expropiación de los ingenios, así como por los vaivenes jurídicos con los que se reglamentó su funcionamiento.

Vicepresidente de la CNIAA. “Inviabile producción de etanol en México”. México, <http://www.imagendelgolfo.com.mx/resumen.php?id=165907> (consultado 4 de junio, 2010).

⁶⁶⁸ Declaraciones de Juan Cortina Gallardo, miembro de la CNIAA. Véase: “Se amarga el azúcar nacional”. Didier Ramírez y Hugo Domínguez, México, *Revista Comercio Exterior*, 2 de julio de 2007., p. 21.

Sin embargo, los propietarios de los activos industriales, ganaron los amparos interpuestos, y los ingenios tuvieron que ser devueltos.

En lo general, los cambios implementados a través de las políticas de las instituciones que manejaban a la rama, o través del Ejecutivo, no sólo significaron una redefinición junto al capital, de las reglas de producción y comercialización de la caña, también tuvieron el efecto de generar conflictos inter e intragremiales, por la representación política y por el manejo de los recursos, el reclamo de organizaciones opositoras a las organizaciones gremiales tradicionales porque éstas no detuvieron la pérdida de conquistas económicas⁶⁶⁹ y, en general, porque en los hechos, los productores tenían dificultades para acceder a los créditos para la siembra o para invertir en bienes de capital.

Las dificultades con los dueños de ingenios a partir de la firma del TLC, les confirmó al grueso de los productores que no había un proyecto de apoyo para el campo cañero, y que, como lo habían previsto, más bien las políticas en el corto plazo estarían determinadas por las condiciones en que se pactara el TLC.⁶⁷⁰ Pero al no haber un proyecto de apoyo para mejorar las condiciones productivas, se contemplaba cada vez más entre 1994 y 2005, en la legislación, así como por declaraciones de algunos funcionarios gubernamentales, la firme idea de que mayor productividad y competitividad podrían lograrse por medio del intercambio comercial azucarero regional, por el nuevo entorno jurídico y por las reformas al artículo 27. Esto es, un proyecto en el que la competencia y las reformas internas se convirtieran en medios impulsores del crecimiento y la productividad.

Desde mediados de los años noventa la situación difícil por la competencia de la fructosa, y por la afectación que directamente tuvieron los agricultores al retrasárseles el pago de su producto, propició cada vez más, por parte de aquéllos, una postura crítica hacia las organizaciones tradicionales por las modificaciones aceptadas al Tratado, así como una

669 Se acusó a Isidro Pulido Reyes que estaba al frente de la UNPCA-CNC de querer reelegirse, de fraude con los seguros de vida de los campesinos y por descuentos injustificados a sus agremiados. La oposición del Frente Democratizador Cañero dijo que a los productores les iba muy mal, pues se perdieron conquistas: desde mayo de 1991 el precio de garantía de la caña, la construcción de caminos hacia los ingenios, los alcances por mieles, alcoholes, bagazos. Corro Salvador, Guillermo Correa, "Industria azucarera: todos contra todos, 62 ingenios en quiebra, industriales endeudados y la caña sin cortar". Revista *Proceso* núm. 816, 21 de junio de 1992. Posteriormente se acusó al sucesor Manuel Pérez Bonilla, por descuentos indebidos a los productores. Correa Guillermo, "Pérez Bonilla corta el agua a los que no votan por el PRI. Acusado de atropellos y fraudes, el líder cañero, debe su cargo a Chirinos". *Proceso* 23 mayo 1993, núm. 864.

⁶⁷⁰ Silva Francisco, dirigente de la CNPP-CNC. Revista *Época*, 3 de agosto de 1992.

reiterada petición de renegociación,⁶⁷¹ demanda de acciones legales contra la importación de fructosa y, posturas radicales por lo que consideraban el desmantelamiento de las instituciones de apoyo.

Si hay elementos a considerar para explicar la expropiación del 2001, es la movilización de los gremios cañeros desde el año 2000 para proponer una Ley Cañera, que no sólo cuestionó la función de intermediación del gobierno y sus instituciones ante los empresarios para resolver el conflicto a su favor, sino, indirectamente, la función de la agricultura cañera en la agroindustria azucarera en su conjunto. Junto a esto, la politización de la movilización de otras organizaciones de productores agrícolas en el país, y el descontento generalizado por los efectos de la apertura comercial desde los años ochenta, crearon un contexto en la que la expropiación parecía la mejor decisión para el gobierno en turno. Al parecer, desde éste, no había que resolver el problema buscando acuerdos con esos empresarios que no habían cumplido en tener una buena industria, pues consideraron que otros podrían invertir en la compra de ingenios.

Después de la expropiación y antes de la derogación del Decreto del Ejecutivo sobre la caña en el 2005, la dirigencia de la UNC-CNPR, con Carlos Blackaller al frente, había establecido acuerdos entre sus agremiados y con representantes del Ejecutivo y el Congreso, en relación a lo que debía comprender una Ley Cañera, que cubriera los vacíos dejados por los decretos regulatorios de la agroindustria desde principios de los noventa, y que le quitaban responsabilidades al Estado.⁶⁷² La expropiación y el hecho que los empresarios comenzaran a ganar los juicios, acentuaron el clima de incertidumbre y cuestionamientos a la política azucarera, que finalmente desembocarían después de enero de 2005, con la petición de amparo por parte de los gremios, la movilización política y la aprobación de la Ley Cañera.

La Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar fue aprobada el 17 de marzo de 2005 con 227 votos a favor, tres abstenciones y 105 en contra, de la fracción panista. Se le otorgó nuevamente un carácter estratégico a la producción de caña y enfatizó la responsabilidad del Estado en su desarrollo, lo que fue interpretado como aspectos de un proyecto que se oponía a las políticas del gobierno en turno. En lo inmediato, el posible veto del Ejecutivo no sólo desencadenó debate sino mayor movilización.

⁶⁷¹ Cruz Romero, José, Consultor de la UNPC-CNC. *Proceso*, núm. 1104, 28 de diciembre de 1997. Francisco Castro, presidente de la UNPC-CNC. *Proceso*, núm. 1153, 6 de diciembre de 1998.

⁶⁷² Rivera, Miguel Ángel. "La dulce asignatura pendiente del foxismo". *La Jornada*, 11 de junio de 2003.

Mientras que Javier Usabiaga al frente de SAGARPA defendió de forma confusa la postura del Ejecutivo, los gremios hicieron su parte. El proyecto de los dos primeros consideró que los anteriores decretos le otorgaban protección a la producción de caña, lo que finalmente repercutía en precios más altos que los de otros países, en que el sector estaba sobrerregulado, que el Congreso no tenía bases legales para fijar el precio de los bienes que se ofrecen en el mercado y, que mejorar la rentabilidad tenía que ser resultado de mejorar la relación eficiencia-costo. Además de considerar que la LDSCA reinstalaba las ‘incongruencias económicas, sociales políticas del anterior Decreto’, y que esa perspectiva había llevado a la quiebra a la agroindustria.⁶⁷³

La UNC-CNPR expuso su crítica al proyecto de sistema-producto que sostenía el Ejecutivo y SAGARPA, por considerar que había fracasado en el caso del café, piña y cítricos, e hizo defensa del sistema del sistema de pago de la caña que le otorga el 57% del precio del azúcar al productor agrícola, defendió las instancias en donde los productores participaban para organizar la producción como el Comité de Producción Cañera y, se pronunció por la intervención del gobierno para asegurar una forma de pago justa por la materia prima.

Por su parte la UNPC-CNC defendió el proceso de regulación que estableció la LDSCA, que normaba las relaciones contractuales bajo un contrato único para el sistema de pago, remarcó las características del producto como materia prima y su necesidad de industrialización inmediata, defendió el sistema para determinar el azúcar recuperable base estándar y, la normatividad y supervisión del proceso de fábrica que hacían los cañeros. Estos aspectos bajo la propuesta de SAGARPA, tendrían que ser resultado de una negociación entre el ingenio y cada productor, y establecerse en un contrato individual. Este punto fue objeto de tensión pues este gremio consideró que si el contrato individual se aprobaba le daría más poder a los empresarios. Éstos, ya habían expresado su interés por cambiar la forma de pago, bajo el parámetro que contemplaba el promedio de tres zafra anteriores en los rendimientos, sin cambiar el rendimiento del ingenio que en ese momento era del 82.37%, pero esta propuesta de cálculo tendría como efecto inmediato disminuir el ingreso del productor. Esta propuesta se hizo a los productores en los ingenios expropiados, a través de FEESA, (Fondo

⁶⁷³ Usabiaga, Javier, secretario de SAGARPA. Véase: Fernández Vega, Carlos. “La Ley Cañera, otro enfrentamiento de Fox con los legisladores”. *La Jornada*, 19 de julio de 2005.

de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero) que era el organismo gubernamental responsable de administrarlos.

Además de lo anterior, la CNC consideró que la SAGARPA centraba su confianza en el cambio de rumbo de la agroindustria, por medio de esa forma de pago y en las leyes de la oferta y demanda, pero que nada decía acerca de otras políticas para lograr ese objetivo; mientras que opinó que la LDSCA sí las contemplaba, además de que habían sido resultado de la experiencia en términos de la viabilidad histórica y del consenso, que no tenía la propuesta del actual gobierno.

Finalmente, ambas organizaciones concluyeron que solamente bajo ese esquema de *administración de mercados*, en la agroindustria podría darse el cambio estructural para mejorar la productividad y competitividad, que permitiera participar en un libre mercado de edulcorantes sin perjuicio de la inversión, el empleo y el crecimiento.⁶⁷⁴

Ante el anunciado veto del Ejecutivo a la Ley, se opusieron las comisiones de Agricultura y de la Industria Azucarera de la Cámara de Senadores. Por su parte, con una postura ambigua, pero al mismo tiempo de alejamiento de la postura del Ejecutivo, el presidente de filiación panista de la Comisión Especial de la Industria Azucarera, afirmó que la Ley sí incluía las demandas de los legisladores de su partido como la libre asociación, el contrato individual y la certidumbre jurídica a los productores.⁶⁷⁵

La amenaza de los gobernadores de estados productores de caña de azúcar si procedía el veto, negociaciones entre la SAGARPA y la dirigencia gremial, movilizaciones en varios estados y en el Distrito Federal y, finalmente, el acuerdo para realizar cambios en la Ley, fueron determinante de su promulgación el 22 de agosto, con los cambios ya descritos.

En la movilización ocupó un lugar central el precio de la caña de azúcar, y la crítica a la política del gobierno precisó que ésta operaba en contra de los ingresos de los productores, y para lo cual había incuestionables razones: los precios de la caña y su rentabilidad cayeron rápidamente desde fines de los ochenta, mientras que la relación Valor de la Producción de la Caña/Valor de la Producción Industrial viene en descenso desde

⁶⁷⁴ “Conflicto en torno a la publicación de la ley cañera por parte del poder ejecutivo federal”. En: Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. CEDRSSA. *Informe*. Reporte Mensual. Observatorio de los Actores Sociales Rurales. <http://www.cedrssa.gob.mx/> México, Palacio Legislativo, julio de 2005, Págs. 18-23.

⁶⁷⁵ Morales Fredes, Felipe. “Error vetar Ley Cañera”. *El Economista*. 19 de julio de 2005.

mediados de los sesenta hasta el 2001, para mantenerse estancada hasta el 2007. Esta movilización coyuntural por parte de las dirigencias de los productores de caña, estuvo sostenida también por el descontento acumulado de los productores de muchos años atrás.

De la misma manera que los gremios cañeros compartieron la preocupación de la evolución de los precios del azúcar, también lo hicieron por las políticas que podían influir negativamente en ese precio, como la reducción de aranceles o la importación bajo los programas Pitex.⁶⁷⁶

Los acuerdos a los que se llegaron después de la aprobación y modificaciones de la Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar, desplazaron temporalmente la atención de los empresarios de otros temas importantes, pero llegaría el momento en el que nuevamente dirigirían sus fuerzas contra los mismos.

Con una nueva administración gubernamental federal a partir de 2006, y nuevamente con Acción Nacional al frente del poder Ejecutivo, las demandas y presiones de los empresarios productores de azúcar continuaron. Retrasaron los pagos de liquidaciones, a partir de la instalación del Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar en el 2008, y enfatizaron como una prioridad el análisis del esquema de pago de la caña, pues argumentaron, que no contribuía a disminuir costos de producción. Pero ahora, la aprobación de estas demandas por parte de las dirigencias gremiales afianzó este viejo proyecto. En la ‘justificación’ de estas organizaciones de este visto bueno otorgado a esa propuesta, se dijo que el objetivo era aumentar la producción, productividad y el abatimiento de costos de la agroindustria hacia el 2012,⁶⁷⁷ Esta postura de las dirigencias gremiales significó un cambio en relación a aspectos que poco tiempo antes habían sido eje de conflictos y pugnas con el sector empresarial, y que, desde nuestro punto de vista, apoyaría la conclusión de que, a cambio de los apoyos otorgados, disminuyeron su beligerancia. Este viraje sólo confirma el límite de su proyecto de conducción y dirección de los productores de caña, y la separación que mantienen con la mayor parte de los productores.

⁶⁷⁶ Carlos Blackaller presidente de la UNC de la CNPR se pronunció en contra de la baja en el arancel para la importación de azúcar, anunciada por el gobierno para inicios del 2005. Esta importación se realiza bajo el programa de importación para la exportación (PITEX). *El Financiero*. 23 de diciembre de 2004. Periódico *El Orbe*, 21 de enero de 2005.

⁶⁷⁷ Blackaller, Carlos, presidente de la UNC de la CNPR y Juan Cortina presidente de la CNIAA. *Servicio Universal de Noticias*, 14 de marzo de 2008.

2. Gobierno y dirigencia gremial cañera. Filiación de clase, disciplina corporativa y redistribución del excedente económico en la producción de caña.

Las organizaciones de productores agrícolas en general, se debilitaron en su influencia en el diseño de políticas para el sector agropecuario, desde el fin de las políticas de protección en los años ochenta, por su menor importancia debido a la disminución de la participación del campesinado en el PIB agropecuario y, por su menor proporción en relación a la población urbana. Un nuevo contexto en donde la agricultura se convirtió en la actividad menos importante en relación a las actividades industriales y de servicios, generó un nuevo esquema de relación de las organizaciones sociales con los partidos políticos, con los poderes de la Unión y de la Federación.⁶⁷⁸

Las organizaciones se transformaron, al mismo tiempo que sus bases sociales cambiaron en función de las anteriores tendencias, debilitándose su representación en calidad de representación de productores. Esto es importante en la medida en que existe una relación estrecha, en la forma de actuar de cada organización y la composición de sus bases.

En el caso de los cañeros, sus organizaciones están formadas por un núcleo de productores que crecieron con la extensión de las áreas cañeras y con la subdivisión de las tierras, y en ese aspecto la base de la organización aumentó. Por ello, entre otras cosas, fue un sector que conservó relativamente su importancia económica, social y política.

En relación a esto último, el comportamiento político de los gremios estuvo orientado por la defensa de sus intereses ante las decisiones del gobierno, y frente a las políticas implementadas. A la protesta y resistencia fueron orillados, en la medida en que sus bases sintieron los efectos negativos de dichas políticas, de las acciones empresariales y de la dinámica de la reproducción del capital. En una función ambivalente, es posible decir que al mismo tiempo que las dirigencias, surgidas de la burguesía cañera principalmente, actuaban por sus intereses, también se vieron obligadas a tomar posturas en defensa de los intereses de sus representados. Sin embargo, su comportamiento político no las llevó a romper los vínculos clientelares con el gobierno ni a darle la espalda, tampoco a no participar de los recursos financieros públicos destinados a la agricultura. A diferencia de otras organizaciones sociales, que transitaron de posiciones y demandas sociales frente al Estado, a otras de mayor

⁶⁷⁸ Carton de Grammont, Hubert. "Fortalezas y debilidades de la organización campesina en el contexto de la transición política", *El Cotidiano*, núm. 147, págs. 43-50, México, AÑO, UAM-A. (pág. 43-44).

perfil político y de vinculación con los partidos, desde donde cuestionaron el proyecto para la agricultura, los gremios cañeros permanecieron vinculados a la organización oficial de representación campesina del Partido Revolucionario Institucional, asumiendo las políticas para la caña y la agroindustria en general, y sólo levantando la voz ante el gobierno del PRI y del PAN, cuando por los efectos de las políticas para la agroindustria y las acciones del empresario azucarero no les dejaron otra alternativa.

Los gremios cañeros, después de debilitada la oposición, y reasumido el control desde mediados de los ochenta por dirigentes y fracciones aliados del gobierno, confirmaron su filiación y disciplina partidaria y corporativa, asumiendo la pérdida de conquistas económicas y sociales. Sin embargo, aun cuando estaban insertos en esa estructura de compromisos y de disciplina, que les ha impedido cuestionar y enfrentar la política gubernamental que ha influido en el reposicionamiento del capital industrial, después de 1994, -aunque si somos estrictos, desde mediados de los setenta-, afectados en sus ingresos por los procesos arriba explicados y por el comportamiento empresarial, como el retraso de los pagos, se movilizaron defendiendo sus intereses económicos.

Sin embargo, su pertenencia y fidelidad a la CNC y a las políticas gubernamentales, además de la filiación de clase de los dirigentes, establecieron límites a su movilización. En cuanto afiliados a la central campesina, la acompañaron en sus políticas. El movimiento cañero del 2000 y del 2001 fortaleció a la central, contribuyó a la derrota del MECNAM, y a que dentro de un gobierno de inclinación antiestatista triunfara la fracción que pidió la expropiación de los ingenios. El efecto inmediato para las dirigencias y para los productores, fue que, mientras el gobierno mantuvo el control de las fábricas, los recursos para las liquidaciones de la caña se regularizaron en las zonas de los ingenios expropiados, reforzando la legitimidad de esas representaciones. Asimismo, y junto a estos resultados, entre el 2003 y el 2010 se reactivó el apoyo financiero desde el gobierno destinado a los productores cañeros. Llama la atención el camino transitado por ese presupuesto en algunos años, en donde, destinado a los productores y a los jornaleros agrícolas son enviados a través de la Secretaría de Gobernación o de la Secretaría de Salud. (Anexo Cuadro 23).

Mostrada la fuerza gremial de los cañeros y el MECNAM en reflujo político, con los gobiernos del Partido Acción Nacional esto se tradujo en recursos nominalmente destinados al campo cañero, a través del presupuesto de egresos de la Federación o de Programas en

donde intervinieron los tres órdenes de gobierno.⁶⁷⁹ Sin necesariamente afirmar que hayan llegado a los productores más necesitados, son finalmente recursos financieros entregados para la producción de caña. (Cuadros 23, 24,25 Anexo).

Sin embargo, esto implicó nuevos acuerdos que, bajo procesos claros o no, democráticos o no, los gremios internamente han asumido. Acuerdos bajo los que el gobierno, e indirectamente el capital, lograron la aprobación de nuevas medidas que continuaron redefiniendo el marco económico y social para la producción de azúcar y de caña en los sentidos en que los hemos explicado.

Es en este último aspecto, la intervención del gobierno fue determinante para contener el conflicto por el reparto del excedente entre los productores de caña y el capital industrial, que se intensificó a partir de 1995, cuando éste continuó presionando al gobierno y a los productores por lo que consideró efectos adversos de la apertura.

El conflicto ha involucrado a los tres sectores, y en el caso del gobierno no sólo porque, como tradicionalmente lo ha hecho, ha regulado el precio de la caña y el del azúcar. Sino porque, a pesar de que su principio liberal implicaba que ese mercado se autoregulara, fue desde su iniciativa que se modificó con el TLC el marco de relación económica entre productores agrícolas y el capital industrial, modificando a su vez las reglas económicas bajo las que se realizaba la ganancia.

La solución parcial ha sido que el gobierno federal y gobiernos estatales se comprometieron a destinar recursos a la producción de caña. Esto es, el gobierno continuó invirtiendo y regulando la reproducción global del capital de la agroindustria, favoreciendo la realización de la ganancia y profundizando las asimetrías económicas y sociales.

⁶⁷⁹ UNC-CNPR, Unión Nacional de Cañeros, A.C.-CNPR, XXV Asamblea General Ordinaria. “Segundo Informe de labores”. *México, Órgano informativo de la UNC*, noviembre de 2009.

CONCLUSIONES GENERALES

I.

Esta investigación presenta un análisis de la relación entre la reproducción del capital, la creación y distribución de valor y el conflicto de clases en la agroindustria azucarera mexicana, en parte del siglo XX y el XXI. Partimos de los procesos de creación y transferencia de valor y, en perspectiva histórica, el estudio de las formas, tiempos y políticas que adoptan en la industria azucarera. La mediación de estos procesos se dio desde el Estado, espacio en donde se sintetizó el conflicto entre las clases sociales.

Hemos puesto atención en la concatenación de procesos y mecanismos que explican, o contribuyen a explicar, el proceso de distribución del valor en la rama. Creemos que así cobran sentido varios patrones de comportamiento de los agentes sociales, las políticas y decisiones y, en general, los resultados que configuran una distribución asimétrica de la riqueza social. Establecidos ciertos procesos o mecanismos, y en su vínculo con los antecedentes o aspectos teóricos, sean los más generales o los de alcance intermedio, en lo particular, las políticas aparecen como resultados de una relación entre la acción intencional y los contextos sociales, políticos e institucionales.

Enfatizar la teoría no es para buscar una explicación nomológica. La teoría le da sentido a lo empírico y, es fundamental para comprender las políticas como expresión de un contexto social y políticamente conflictivo. Son resultados de *actos intencionales*, pero que encuentran su adecuada comprensión por su inserción en un complejo histórico-social con un centro fundamental: el conflicto entre clases por la distribución del excedente económico.

La organización de la rama contiene una profunda asimetría en términos de la distribución del poder económico y político, y se ha preservado por los beneficios que fluyen hacia el capital, la élite política e indirectamente a la economía en general, aun cuando esas diversas racionalidades se hayan confrontado en diversas ocasiones. Mientras que las clases trabajadoras se encuentran imposibilitadas o maniatadas, en términos de la fuerza política necesaria para lograr reequilibrios a su favor.

II.

Son las condiciones histórico-sociales bajo las que se produce la riqueza, las que incluyen una forma de distribución y apropiación de la misma. La forma histórica bajo la que se produce el valor en el capitalismo, explica la forma de distribución de ese valor entre las distintas clases sociales. En el periodo analizado, el desarrollo de estos procesos en la agroindustria azucarera condujo a la profundización de sus asimetrías económicas y sociales. El desarrollo de la agroindustria después de 1934, se caracterizó porque el aspecto agrícola consolidó procesos productivos dirigidos por la subsunción indirecta formal y la subsunción indirecta real del trabajo al capital; en el aspecto de fábrica por la expansión de la capacidad productiva, pero con rendimientos estancados o decrecientes; y por la regulación del Estado que fue determinante en tres aspectos: en lo jurídico, pues formalizó los acuerdos o las políticas para la rama; en lo económico, pues no sólo coordinó sino también financió directa e indirectamente diversos procesos y, en lo político, al mediar las contradicciones de clases, en lo particular, garantizando la disciplina y subordinación de los productores agrícolas, de los asalariados del campo y de los trabajadores la fábrica (obreros y empleados).

Bajo estas condiciones, *la reproducción ampliada del capital* en la fase agrícola tuvo como base el crecimiento extensivo sostenido por la economía campesina y por la producción capitalista; a su vez, ésta, y parcialmente la anterior, fueron el sostén de la reproducción intensiva del capital en la producción de caña. La inversión de capital en la fase fabril se caracterizó en un primer momento por la ampliación de los activos industriales y, posteriormente por tendencias complementarias como la disminución en capital constante, en variable y, el incremento en la productividad de la fuerza de trabajo.

III.

La organización agroindustrial estuvo conformada por las condiciones económicas, sociales y políticas que permitieron la reproducción del capital. Las políticas bajo las que se orientó a cada uno de estos aspectos tenemos que entenderlas como medios para su desarrollo, pero siempre como expresión del conflicto social. En lo particular, la reproducción ampliada del capital después de los años treinta se expresó en el crecimiento del número de ingenios y en la ampliación del área sembrada.

Sin embargo, en la década de los sesenta la reproducción extensiva de la rama, base de la reproducción ampliada, comenzó a dar muestras de una relativa crisis de acumulación a la que se comenzó a dar salida desde el propio Estado. Es desde las políticas del Estado que se recrean las condiciones de acumulación del capital en la agroindustria azucarera en un largo proceso bajo dos modalidades: su intervención y administración en los años 1965-70/1988-91, y el desmantelamiento de la intervención estatal y predominio del capital privado de 1988-91 al 2021.

En la primera, la gestión pública logró resolver problemas acuciantes: conservar en funcionamiento a la rama, asegurar el empleo regional y local y el abastecimiento del azúcar. Pero también, contribuyó a restablecer las condiciones de la dominación y acumulación del capital, al promover o ser síntesis de los cambios en las formas económicas de explotación de la fuerza de trabajo de la agroindustria. Esto es, la acción del Estado -y del capital privado- reencauzó a la rama hacia una dinámica que buscó la optimización de la inversión.

La segunda, estuvo inscrita en el cambio del modelo económico nacional a partir de la crisis de 1982. Las problemáticas históricas en la agroindustria, así como los problemas de una intervención con malos manejos administrativos, fueron causales secundarias de la política de retiro del capital público.

Este último periodo se caracterizó por lo siguiente:

A.

Esta nueva fase de la subordinación económica del capital industrial sobre la fase de producción de caña se dio por la vía de los precios, y por la proporcionalidad de valor que representan del valor total. Esto es, el precio de la caña, el del azúcar y la participación del primero en el segundo, y la relación de valor entre la materia prima y el valor de la producción industrial, dieron como resultado en el periodo 1988/2008, una relación económica favorable al capital industrial.

B.

Asistimos a una redistribución de valor que reveló que el capital se apropió de más plusvalor: en la fase agrícola disminuyó el valor de la fuerza de trabajo agrícola (productores, en sentido general asalariados indirectos del capital, particularmente la economía campesina) y el de la fuerza de trabajo asalariada directa. En el primer caso, disminuyó su participación en el valor

del producto global, y en el segundo, disminuyó el ingreso percibido. En la fase industrial, disminuyó el valor de la fuerza de trabajo y se incrementó su productividad.

C.

Esta distribución del valor se explica por lo siguiente, 1) en lo que tiene que ver con la fase agrícola o la fase de producción de la caña, por la diferencia entre valor, precio de producción y precio de venta. 2) Lo que ha estado permanentemente en disputa es la parte de valor que se apropian el capital y las clases restantes. Lo que hemos tenido es una transferencia permanente de plus-trabajo de la fase agrícola a la fase industrial y, el conflicto que ha definido la parte dineraria correspondiente a cada una. Los resultados han sido la expresión de una relación de fuerzas, de lucha y conflicto entre los productores agrícolas, el capital industrial y el Estado.

D.

La intervención pública para la reorganización de la reproducción del capital en los años setenta y ochenta tuvo efectos directos y positivos sobre la administración, la productividad agrícola y la eficiencia industrial; de los noventa a la fecha ha contribuido a formalizar nuevas formas de apropiación del excedente del capital industrial sobre la agricultura. En ésta, se asistió a la profundización de la subsunción indirecta real de la fuerza de trabajo al capital, que favoreció la transferencia de plus-trabajo. En la industria, la transición a una fase de plusvalor relativo se caracterizó por el incremento del plusvalor, la menor inversión en constante y variable, y el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo acompañada de políticas de mayor disciplina laboral y control político.

IV.

La *regulación del mercado* del azúcar ha sido un objetivo del Estado desde los años treinta del siglo XX. El control del precio del azúcar fue un medio para eliminar las crisis periódicas, pero también para favorecer el consumo. El precio del azúcar ha sido un precio bajo un relativo consenso, mismo que ha impedido incrementarlo de forma unilateral aún en periodos de escasez del producto, y es el límite dentro del cual el capital industrial tiene que obtener

su ganancia. Por esta circunstancia, *la esfera de la producción* fue el espacio básico del capital para incrementar la valorización y la ganancia.

Desde la década de los setenta y particularmente desde fines de los ochenta, las formas económico-sociales base de la reproducción ampliada del capital, fueron orientadas en la agricultura hacia la profundización de la subsunción indirecta real de la fuerza de trabajo al capital, y hacia una nueva fase del plusvalor relativo en el proceso de trabajo industrial. Los resultados fueron mayor productividad de la fuerza de trabajo y una rama que continuó generando ganancia, a pesar de la competencia de los edulcorantes naturales y artificiales.

Teniendo en cuenta el valor del producto global (azúcar y subproductos), en las fases agrícola e industrial, aumentó la productividad de la fuerza de trabajo, pero disminuyó su valor: en la fase agrícola, al descender o mantenerse estancado el precio de la caña en términos absolutos y relativos, y en la fase industrial, al descender o estancarse los salarios. Sin embargo, correlativamente a ambos procesos, aumentó el plusvalor y la ganancia.

Este proceso global de redistribución del valor fue impulsado aún más por el descenso real en los precios del azúcar, que a su vez fue posibilitado y más que compensado por la mayor productividad y descenso en el valor de la fuerza de trabajo. Si bien se asistió a pérdida de mercado por la sustitución de azúcar por edulcorantes y baja en los precios que afectaron la ganancia, se incrementó el plusvalor relativo en la fase industrial: la tasa de plusvalor promedio de 23% en los años 1975/1988, pasó a 108% en 1988/2008.

En la fase de la producción agrícola, bajo el proceso de subsunción indirecta real, continuó la subordinación al capital industrial. Bajo ésta, el conflicto permanente de los productores frente al capital industrial y con el Estado, ha sido por aspectos que también son determinantes de la proporción de valor que puede retener el productor: 1) por la exigencia de modernización de la unidad agrícola, para lograr una oferta de materia prima que satisfaga los requerimientos de la fábrica en cantidad y calidad, 2) por la dificultad o imposibilidad de invertir capital en la tierra, más allá de lo mínimo impuesto por el ingenio, 3) el acceso al financiamiento para este objetivo por la vía del ingenio es a costos altos, y los apoyos vía gobierno fueron poco significativos e irregulares, y 4) el deterioro económico y social de los productores.

La relación económica entre el productor de caña y el capital industrial favoreció a éste. La mayor parte de los productores sobrevivieron en condiciones de precariedad, de estancamiento productivo, sin fuerza política para modificar y ampliar su participación en el valor del producto total, ni para exigir una política pública integral de compensación permanente por parte del Estado.

No hubo pérdida para el capital global invertido en la rama, pues su proceso de extracción de plusvalor se hizo más eficiente y se reflejó en la tasa de ganancia y en la ganancia. La cuestión enojosa para la clase capitalista fue que la entrada de sustitutos del azúcar le restó mercado al azúcar y afectó la ganancia. En la rama hubo condiciones económicas, sociales y políticas para valorizar el valor. Lo que han reclamado los industriales son condiciones no para reinvertir, sino para seguir valorizando el capital invertido.

V.

La mayor participación directa del capital privado en la rama a partir de 1988 continuó el ciclo de incremento de los rendimientos en la agroindustria, -a otro ritmo en comparación con el décadas anteriores- que se inició con la administración mayoritaria del gobierno. Pero, no se presentaron cambios que diferencien *radicalmente* a este periodo con el periodo de la administración del Estado. Aparte de ciertas áreas, no existe globalmente una nueva fisonomía tecnológica y productiva en la agroindustria azucarera. La reproducción ampliada tuvo como base durante decenios el incremento de la tierra sembrada con caña (vía poco sustentable y ecológicamente depredadora); y junto a ésta, las mejoras tecnológicas básicas. Fueron las prácticas del capital y las políticas del Estado las que crearon nuevas condiciones para la inversión de capital. En conjunto, coadyuvaron al cambio en las formas de dominación del capital y de apropiación del trabajo excedente.

A partir de fines de los ochenta, en la fase agrícola la reproducción ampliada abrió el espacio con nuevas formas de pago de la caña, expansión de la superficie, mejora del rendimiento y control político sobre los productores. En la industrial, la menor inversión en variable se combinó con una política de mayor capacidad industrial y cierta modernización tecnológica. En ambas fases fueron decisivas las nuevas normas y políticas implementadas por el capital industrial para adaptarse a lo establecido en la legislación, o para adelantarse y en ese sentido abrir camino.

En los organismos e instituciones, se formalizaron cambios que conformaron un nuevo entorno para la inversión, reproducción y acumulación. Como aspectos complementarios, pero no menos importantes, el mercado interno continuó protegido, la competencia del exterior fue limitada. Cuando la agroindustria entró en momentos críticos, el gobierno intervino de diversas formas redefiniendo una reproducción del capital con los menores contratiempos.

La recreación de la reproducción del capital, desde una perspectiva, implicaba que estuviera sujeta a acuerdos estables y duraderos. Cuando se enfrentó a obstáculos diversos, como ocurrió después de firmado el TLC, el Estado operó como resguardo de intereses privados. El retiro del gobierno de la producción directa de azúcar, implicó desaparecer organismos públicos para el fomento de la producción de caña y de azúcar, y también aquellos que contribuían en su regulación. Este relativo vacío fue cubierto por una mayor responsabilidad de los agentes económicos en la coordinación de las diversas fases de la producción de caña y azúcar, pero con tensiones y conflictos.

Si bien las políticas hacia la agroindustria confluyeron en protección al capital, también mostraron ambigüedades y contradicciones en la política comercial, económica y social. El entorno heredado por el Estado después de la privatización de los activos, fue un entorno donde la agricultura nacional y la productora de caña, desde decenios atrás habían sido objeto de abandono. Si los inversionistas de la rama se habían comprometido a mejorar los rendimientos agroindustriales, el aspecto agrícola, para ellos se había convertido en un obstáculo. El cambio de orientación en la política comercial fue también causa de conflicto, y hasta cierto punto, ayuda a explicar el limitado y pausado compromiso en la reinversión y modernización en la esfera industrial. Los acuerdos iniciales del TLC, se hicieron bajo lineamientos que inmediatamente fueron cambiados sin consultar a la mayor parte de los empresarios, los acuerdos sobre el azúcar de 2017 previos al T-MEC, y los de 2020, fueron, en un sentido, en demérito de la rama.

Con todo, la vinculación y reproducción global de la esfera agrícola e industrial dio lugar a una relación de valor favorable al capital industrial, con una intervención y regulación estatal que significaron apoyo, socialización de las pérdidas y del deterioro social y medioambiental. La intervención del Estado en la dinámica de la agroindustria azucarera ha sido una constante en el siglo XX y XXI. Su desarrollo bajo esquemas que impliquen nula intervención estatal

y predominio absoluto del mercado no se podría dar, más que bajo un perfil de irresponsabilidad económica, social y política. Un rediseño de su compromiso social debería incluir equidad en los resultados económicos, políticas integrales de atención social y de cuidado medioambiental.

VI.

El análisis histórico-comparativo nos permitió desmitificar situaciones respecto de la reproducción del capital. Quedó claro, que a partir de los años ochenta se transformó la intervención del Estado, pero también que la agroindustria azucarera no funciona de forma absoluta bajo lineamientos de una economía de libre mercado: es regulada y se le otorga protección económica, social y política a la inversión del capital, aspectos fundamentales para su rentabilidad.

No es posible concluir acerca de un patrón único de intervención estatal en la agroindustria azucarera mexicana. La intervención no siempre se ha dado de la misma manera. Aunque, ciertos objetivos siempre han estado presentes: la preservación de la función social de la rama en términos de empleo y de abastecimiento de un bien-salario, la intervención del Estado en momentos de crisis y, la búsqueda de acuerdos y condiciones para contribuir en la inversión y reproducción del capital, entre otros.

A partir de los años ochenta, el retiro del gobierno de la propiedad de las fábricas y las reformas para impulsar procesos de mercado dejó sin resolver rezagos económicos y sociales, pero tampoco se han resuelto bajo la mayor presencia del capital privado. La intervención del Estado derivó en apoyo al capital y en el mediano plazo en detrimento de la situación social y económica de asalariados agrícolas, pequeños productores, obreros, empleados, y otros grupos sociales que se relacionan directa e indirectamente con la rama. El aspecto social no fue prioridad para el capital, y diversas políticas de apoyo social muestran que para el Estado fue un asunto coyuntural. Para el primero esa desatención fue parte de las condiciones que permitieron su valorización, para el segundo, por los resultados actuales, abandono o renuncia a su compromiso normativo.

VII.

Detrás de las políticas implementadas en la agroindustria tenemos un contexto social, económico y político que les da origen y sentido. El conflicto, la presión sobre las instituciones y el peso de los acuerdos extrajurídicos acompañaron los objetivos de un proyecto liberal en los años recientes.

La intervención del Estado en etapas de crisis y de redefinición, se justificó desde la función social y económica de la producción de caña y de azúcar, pero la presión de las diversas fuerzas económico-sociales también fue determinante. Por los objetivos de esa intervención fueron representativos los años 1926/34, 1934/48 y 1970-2008. Lo que tienen en común, es la recreación y consolidación de las formas económico-sociales de la reproducción del capital. Es posible encontrar también políticas para el bienestar de los trabajadores y productores agrícolas que se concretaron en instituciones y en un cierto manto de protección social y bienestar. Políticas que fueron resultado de la lucha y organización de los beneficiarios. Con el paso del tiempo y por los resultados actuales, varias de ellas mostraron su carácter compensatorio, de corto plazo, que con los cambios de administración fueron abandonadas. No se trató de un cambio estructural en la distribución del valor del producto ni en el bienestar social.

La caída de la tasa de ganancia y de la ganancia y las condiciones que lo propiciaron, desde inicios de los años sesenta, fueron determinantes para la reorganización de la rama, a partir de la década de los setenta, y la creación de nuevas condiciones para la valorización. Este proceso implicó intervención directa del gobierno, la transformación de las relaciones económicas entre el capital y la fuerza de trabajo agrícola e industrial y, la ampliación del espacio de inversión para el capital. Esta último llegó, con la privatización de los ingenios a fines de los ochenta, pero de forma calculada, negociada y limitada. La modernización de la industria azucarera de ese momento a la fecha se ha dado de manera trunca.

La intervención estatal al mismo tiempo que se justificaba en su función de preservar los equilibrios sociales y políticos, contribuyó a eliminar barreras que impedían la inversión de nuevo capital, y contribuyó en nuevas formas socioeconómicas para sostener o ampliar los márgenes de ganancia. Fue una orientación de su intervención en correspondencia con las propias políticas y prácticas del capital cuando menos desde mediados de los años setenta

Este ciclo de reincorporación del capital privado no ha estado exento de problemas y contradicciones frente a la acción del Estado. Por un lado, porque la apertura comercial a nivel nacional a partir de los procesos de neoliberalización, no se complementó con una política integral de apoyo a la industria, ni a la agricultura, pues se supuso que serían las mismas condiciones de apertura y competencia las que impulsarían la inversión y el mejoramiento de la estructura productiva; aunque, en los hechos, la política salarial y la fiscal, entre otras, se convirtieron en medios para apoyar la competitividad. En el caso de la agroindustria azucarera, se abrieron las fronteras, pero para competir *con la fructosa*, una de las circunstancias por las que el gobierno tuvo que compensar los desajustes del descontrol del mercado, y apoyar los llamados problemas financieros del capital industrial. La presencia del Estado fue casi nula en términos de apoyo y coordinación para la investigación y la innovación, y en mucho fue retórica lo que se hizo para resolver los rezagos productivos agrícolas, industriales, los problemas sociales y medioambientales. Sin duda, estas ambivalencias influyeron en el comportamiento del capital, generando como resultado que no se lograra la reactivación de la inversión de forma permanente y sustantiva para superar la obsolescencia de los activos físicos, ni para mejorar la eficiencia general de la agroindustria de forma notable.

VIII.

La reorganización de las condiciones económicas, sociales y políticas bajo las que se reprodujo el capital, dio lugar a un reacomodo de la participación de las clases en el valor del producto. Como resultado, de forma fundamental, la riqueza continuó fluyendo hacia los propietarios de los activos industriales y hacia los grandes productores de caña.

Esta transformación fue la base de dos procesos: una reconfiguración de la clase dominante y un cambio en las relaciones entre las clases. En el primero, aumentó el número de propietarios de capital invertido en la fase industrial, algunos vinculados con el capital transnacional en la fase del consumo del azúcar, y otros también con inversiones en el sector servicios, como el hotelero y el financiero. En el segundo, se ha dado una restauración-recomposición del poder de la clase capitalista de la agroindustria azucarera. Su relación e influencia hacia el gobierno es mayor: lograron modificar leyes y acuerdos que protegían a la fuerza de trabajo, y rediseñaron otro esquema más favorable para ellos; son productores

de un producto básico en el consumo que también es un bien salario; si bien ha habido tensión y conflicto, en general, el diseño institucional ha sido funcional a la reproducción del capital; frente a las demás clases, ha logrado consolidar una estructura económico-social a favor de ésta.

Evidentemente la relación Estado-empresarios, en el corto plazo, también ha estado cargada de conflictos y contradicciones que reflejaron disociación, entre los objetivos gubernamentales y los de los empresarios, imposición y resistencia, como en el TLC en 1994 y en la expropiación de los ingenios en 2001. Si el Estado buscó que la agroindustria cumpliera su función social, del lado del capital, éste ha invertido en función de sus propios tiempos e intereses, y no necesariamente en relación a los compromisos asumidos, en un contexto en donde su iniciativa empresarial iba a ser clave para la modernización de la rama. La dinámica en la que el Estado orientó a la agroindustria no dejó de contar con su diversa intervención. Si bien se asiste ahora a procesos vinculados al comportamiento del mercado nacional e internacional, el compromiso estatal la resguarda de crisis abruptas. En el proceso de neoliberalización, las políticas estatales contribuyeron en la permanencia de las jerarquías socioeconómicas que garantizan una tasa de ganancia al capital. Por eso, esas políticas se presentan como salvaguardas de la acumulación y viabilidad de los objetivos del capital.

Aun cuando las políticas y decisiones para la rama se generen bajo procesos de negociación, tensión y conflicto entre los representantes de clases y grupos, los problemas económicos, sociales y políticos de la rama demuestran su carácter de inequidad: el contexto económico y social nacional, y en la agroindustria azucarera la forma de intervención del Estado y el comportamiento del capital, dieron como resultados la conservación y profundización de las asimetrías económicas, sociales y políticas que retroalimentan los lastres de la rama.

Una agroindustria con mayor equidad económica y social, con mayor democracia en la toma de decisiones para su desarrollo, tendrá que ser resultado, también, de la lucha que desplieguen las clases a quienes su situación desventajosa les fue empeorada por la orientación de los procesos económicos o por políticas que les arrebataron conquistas sociales: de los obreros, de los pequeños y medianos productores de caña (ejidatarios y propietarios), de aquellos que han padecido la más fuerte explotación y exclusión como los cortadores y jornaleros y, en general, de todos los grupos sociales que participan directa e

indirectamente en una rama con un desempeño económicamente regresivo, socialmente polarizado y, medioambientalmente destructivo.

ANEXO. CUADROS ESTADÍSTICOS

Cuadro 1					
Precios del Azúcar: 1991-2008					
	Mercado Mundial		Mercado Norteamericano.		
	Mascabado (a)	Refinada (b)	Mascabado (c)	Refinada (d)	Refinada e
	Cvs dólar libra				
1991	9.04	13.41	21.57	25.65	42.8
1992	9.09	12.39	21.31	25.44	41.53
1993	10.03	12.79	21.62	25.15	40.54
1994	12.13	15.66	22.04	25.15	39.99
1995	13.44	17.99	22.96	25.83	39.83
1996	12.24	16.64	22.4	29.2	41.79
1997	12.06	14.33	21.96	27.09	43.26
1998	9.68	11.59	22.06	26.12	42.98
1999	6.54	9.1	21.16	26.71	43.27
2000	8.51	9.97	19.09	20.8	42.41
2001	9.12	11.29	21.11	23.31	43.42
2002	7.88	10.35	20.87	25.79	43.1
2003	7.51	9.74	21.42	26.21	42.68
2004	8.61	10.87	20.46	23.48	42.64
2005	11.35	13.19	21.28	29.54	43.54
2006	15.5	19.01	22.14	33.1	49.58
2007	11.6	14	20.99	25.06	51.48
2008	13.84	15.96	21.3	32.54	52.91

a) Nueva York, Mayoreo, Contrato núm. 11. b) Londres, mayoreo, Contrato núm. 5. c) Precio EU, mayoreo, Contrato núm. 14. d) Precio mayoreo azúcar de remolacha. e) Precio al menudeo en EU. Fuente: USDA.

Cuadro 2										
Tierra y tenencia de la tierra en la agricultura en Cuba.										
Área	Sector Cooperativo				Otras					
	UBPC	CPA	CCS	Total	Miles has.			Total		
					Granja	Empresa	Usufructo			
Agricultura	1,283.70	299	128.4	1,711.10	258.3	51.3	25.9	335.5		2,046.60
Caña	796.1	147.5	18.3	961.9	94.5	4.6	0.2	99.3		1,061.20
No agrícola	143.9	39.8	17.5	201.2	32.7	21.9	2.9	57.5		258.7
Total	1,427.70	338.8	145.9	1,912.30	291	73.2	28.8	393		2,305.30

Año: 2004. Fuente: José Alvarez. " Evaluating de perfomance of Cuba's sugarcane Basic Units of Cooperative Production During their first decade". http://edis.ifas.ufl.edu/fe562#TABLE_1 A su vez tomada de: Dirección de Producción de Caña. Modelo Balance de Areas. MINAZ, Cuba, february, 2004.

Cuadro 3		
Brasil: regiones productoras		
	Centro-Sur	Noreste
	%	
Producción de caña	75-80	20-25
Producción de azúcar	60-65	35-40
producción de etanol	80-85	15-20
Azúcar para exportar	25-30	70-75

Fuente: Valdés, Constanza. "Etanol demand driving the expansion of Brazil's Sugar Industry". USDA, Sugar and Sweeteners Outlook, June 4, 2007, p. 15.

Cuadro 4					
Brasil: distribución regional de azúcar y etanol. 2006.					
	Área Cosechada 1,000 ha.	Producción de caña Mill. Tons	Rendimiento de caña kg/ha	Alcohol Hidro	Alcohol Anhidro
				Miles litros	
Brasil	6,189	475,726	77	9,105,438	7,746,041
Norte	22	1,420	65	54,862	6,130
Noreste	1,133	64,619	57	944,993	637,725
Sureste	3,941	327,843	83	6,635,993	5,050,565
Sur	489	36,829	75	478,524	905,685
Centro- Oeste	605	45,016	74	991,139	1,145,937

Valdés, Constanza. "Ethanol Demand Driving the Expansion of Brazil's Sugar Industry" Sugar and Sweeteners Outlook, June 4, 2007, p. 34. Tomado a su vez de: IBGE, producao Agricola Municipal. Culturas Temporarias e permanentes. 2006

Cuadro 5								
Distribución de la tierra. Brasil, Estado de Sao Paulo, 2007/08.								
SUPERFICIE DE LAS UPA. Has.	UPAs		Área		Has. promedio	has. Promedio	Has. %del total	UPAs % del total
	Número	Porcentaje	Hectáreas	Porcentaje				
(0 a 1]	4,370	1.35	2,794.10	0.01	0.64			
(1 a 2]	7,565	2.33	12,025.29	0.06	1.59	3.39	2.60	31.20
(2 a 5]	41,555	12.80	151,661.49	0.74	3.65			
(5a 10]	47,782	14.72	367,115.02	1.79	7.68			
(10 a 20]	73,207	22.55	1,081,760.38	5.28	14.78	5.28		
(20 a 50]	77,758	23.95	2,467,251.29	12.03	31.73	12.03	39.09	28.68
(50 a 100]	32,932	10.15	2,331,035.23	11.37	70.78	11.37		
(100 a 200]	19,741	6.08	2,770,726.07	13.51	140.35	13.51		
(200 a 500]	13,564	4.18	4,147,892.78	20.23	305.80	20.23	223.07	33.74
(500 a 1000]	3,983	1.23	2,747,396.32	13.40	689.78	13.40		
(1000 a 2000]	1,545	0.48	2,108,621.87	10.28	1,364.80	10.28	1,027.29	23.68
(2,000 a 5,000]	510	0.16	1,456,017.60	7.10	2,854.94	7.10		
(5,000 a 10,000)	67	0.02	441,774.90	2.15	6,593.66	2.15	9483.38	11.29
Más de 10,000	22	0.01	418,034.30	2.04	19,001.56	2.04		
Total	324,601	100.00	20,504,106.64	100.00				100.00

Fuente: Brasil, Secretaria de Agricultura y Abastecimiento. Censo Agropecuario 2007/2008
Porcentajes de distribución: elaboración propia.

Cuadro 6		
Colombia: distribución de la tierra sembrada con caña.		
Tamaño de los predios	Unidades Productivas	Área Sembrada
(has)	%	%
< 10	12	1
10.1 - 50	37	11
50.1-100	24	19
100.1-200	16	24
200.1-300	5	14
300.1-400	3	11
400.1-500	2	7
>500	2	12
Cenicaña; Colciencias: Censo 1998. Realizado en 2,059 unidades, de 11 ingenios azucareros.		

Cuadro 7				
Distribución de Unidades Productivas y área sembrada según tenencia de la tierra				
	Unidades Número	Part. %	Área Has.	Part. %
Tenencia de la tierra				
Propia	1,894	92%	179,895	94.50%
Rentada	165	8%	10,370	5.50%
Total	2,059	100%	190,265	100%
Fuente: Ceñicaña. Colombia.				

Cuadro 8										
México: Indicadores de producción y rendimientos: 1987-1995										
Indicadores	Unidad	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ingenios	Núm.	66	65	64	64	64		61	61	61
Sup industrializada	Miles has.	575	573	543	511	531	477	510	492	514
Caña/ha	Tons.	71.9	66.3	65.6	68.2	71.9	74.3	78	69.3	78
Azúcar/ha	Tons.	6.51	6.4	6.43	6.2	6.9	6.9	8	7.2	8.3
Caña Molida Neta	Mil. Tons	41.3	37.2	35.7	34.8	38.1	35.2	40	34.1	40
Azúcar B.A.	Mill.Tons.	3.71	3.56	3.47	3.16	3.66	3.3	4.1	3.5	4.3
Rendimiento Fábrica	%	9	9.6	9.7	9.1	9.6	9.3	10.3	10.4	10.7
Mieles 85° brix Total	Mill. Tons.	1.52	1.38	1.31	1.32	1.5	1.3	1.4	1.2	1.6
Sacarosa en caña	%	11.62	12.16	12.23	11.46	12.26		12.9		13.4
Sacarosa envasada	%	9	9.59	9.71	8.87	9.55		10.2		10.6
Pérdidas de sacarosa total	%	2.62	2.57	2.52	2.59	2.71		2.7		2.7
Elaboración propia con datos de Azúcar. S.A.										

Cuadro 9												
Indicadores de producción y rendimientos: 1991-2008												
Indicadores	Unidad	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Ingenios	Núm.	64	64	61	61	61	61	60	60	60	60	
Sup industrializada	Miles has.	531	477	510	492	514	577	583	633	636	611	
Caña/ha	Tons.	71.9	74.3	78	69.3	78	70	72.4	74.8	68.6	68.9	
Azúcar/ha	Tons.	6.9	6.9	8	7.2	8.3	7.6	7.8	8.1	7.4	7.7	
Caña Molida Neta	Mill. Tons	38.1	35.2	40	34.1	40	40.1	42.1	47.3	43.6	42.1	
Azúcar B.A.	Mill.Tons.	3.66	3.3	4.1	3.5	4.3	4.4	4.5	5.1	4.7	4.7	
Rendimiento Fábrica	%	9.6	9.3	10.3	10.4	10.7	10.9	10.8	10.9	10.8	11.1	
Mieles 85° brix Total	Mill. Tons.	1.5	1.3	1.4	1.2	1.6	1.5	1.5	1.8	1.7	1.6	
Sacarosa en caña	%	12.3		12.9		13.4				13.1	13.5	
Sacarosa envasada	%	9.55		10.2		10.6				10.7	11.1	
Pérdidas de sacarosa total	%	2.71		2.7		2.7				2.41	2.41	
Continuación												
Indicadores	Unidad	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	TMCA 1988/94	TMCA 1995/08	TMCA 1988/08
Ingenios	Núm.	60	59	58	58	58	57	57	57	-1	-0.5	-0.6
Sup industrializada	Miles has.	603	609	601	609	657	658	675	683	-2.5	2.2	1.2
Caña/ha	Tons.	73.7	70.4	73.1	74.7	77.4	71.8	72.6	70.7	0.7	-0.8	0.4
Azúcar/ha	Tons.	8.1	8	8.2	8.2	8.8	8	7.9	8	2	-0.3	1.1
Caña Molida Neta	Mill. Tons	44.5	42.9	43.9	45.4	50.9	47.3	49	48.3	-1.4	1.5	1.5
Azúcar B.A.	Mill.Tons.	4.9	4.9	4.9	5.1	5.8	5.2	5.3	5.5	-0.3	1.9	2.1
Rendimiento Fábrica	%	11.1	11.3	11.2	11	11.3	11.2	10.8	11.4	1.3	0.5	0.8
Mieles 85° brix Total	Mill. Tons.	1.6	1.5	1.6	1.7	1.9	1.8	1.8	1.8	-1.3	0.9	1.6
Sacarosa en caña	%	13.4	13.6	13.5	13.6	13.7	13.5	13.2	13.8		0.3	0.6
Sacarosa envasada	%	11	11.3	11.2	11	11.4	11.1	10.8	11.4		0.6	0.8
Pérdidas de sacarosa total	%	2.34	2.29	2.36	2.33	2.31	2.39	2.37	2.42		-0.8	-0.4

Fuente: elaboración propia, con datos de Azúcar, S.A.

Cuadro 10													
Caña de Azúcar y Azúcar (oferta y demanda)													
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
(1,000 has.)													
Área plantada	717	727	719	687	683	686	689	694	699	703	706	709	711
Área cosechada	663	690	669	639	635	638	641	646	650	653	657	659	661
tons./ha													
Rendimiento	75.52	75.4	74.3	73.36	74.01	74.3	74.46	74.64	74.8	74.93	75.07	75.16	75.29
(1,000 tons.)													
Producción caña	50,058	52,056	49,713	46,866	46,996	47,379	47,743	48,180	48,604	48,962	49,326	49,536	49,790
Tasa de extracción	11.19	10.82	10.85	10.9	10.95	11	11.05	11.1	11.15	11.2	11.25	11.3	11.35
Producción azúcar	5,604	5,633	5,394	5,108	5,146	5,212	5,276	5,348	5,419	5,484	5,549	5,598	5,651
Importación azúcar	240	473	230	236	254	252	250	249	247	242	240	240	360
Exportación azúcar	866	160	580	577	469	460	478	506	531	566	571	576	392
Exportación a EU	571	118	565	567	459	450	468	496	521	556	561	566	382
Exportación a otros países	300	42	15	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
(1,000 tons.)													
Consumo doméstico	5,904	5,055	5,054	4,958	4,967	5,001	5,040	5,080	5,122	5,148	2,202	5,250	5,292
Consumo per cápita (kgs)	59.4	47.7	47.4	46.1	45.8	45.8	45.8	45.8	45.9	45.8	46	46.2	46.2
Inventarios finales	1,294	1,718	1,707	1,517	1,481.10	1,483.80	1,490.80	1,501.60	1,515.10	1,526.80	1,543.80	1,554.90	1,603.80
(\$/50kg)													
Precio del azúcar estándar	325.8	318.0	267.6	285.5	306.7	314.4	322.6	326.9	328.5	331.3	326.9	327.3	329.3
Precio internacional													
EEUU. Promedio	460.1	468.9	466.0	500.0	482.6	479.6	484.0	488.2	491.6	491.4	486.6	485.3	484.2
Caribe	257.3	301.4	286.6	286.9	279.5	286.5	292.3	298.1	305.0	310.0	314.8	322.7	329.4

Fuente: Sagarpa. Escenario base 2009-2018.

Cuadro 11

Gasto Programable de Entidades de Control. Presupuestario Directo. Clasificación administrativa.

Millones de pesos (corrientes)

Concepto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Gasto Programable	656.4	1,051	1,483.10	2,480.40	4,054.80	6,273.10	10,776.80	24,738.40	47,456.30	53,826.80	70,063.40
Petróleos Mexicanos	217.8	378.6	500.6	760.1	1,206.30	1,686.80	2,922.10	6,659.50	12,855.70	14,212.80	17,082.00
Comisión Federal de Electricidad	85.8	116.9	172.2	286.3	464.5	710.5	1,220.30	3,063.60	6,341.50	8,142.80	11,933.60
Luz y fuerza del Centro	14.8	19.2	32.8	51.7	95.1	115.5	194.90	441.90	970.40	1,266.70	1,880.70
Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos	1.4	2.5	3.1	5.1	11.1	21.8	49.50	153.10	288.20	266.80	716.70
IMSS	96.4	125.3	223.3	345	527	832.3	1,546.80	3,243.20	6,727.90	9,610.20	13,900.10
ISSSTE	44.8	56.1	88	126.6	164.6	282.3	482.00	1,133.90	2,156.50	2,741.30	4,004.50
Lotería Nacional	135.5	20.7	29.4	45.5	72.2	121.8	215.00	383.80	864.90	1,460.00	241.80
Ferrocarriles Nacionales de México	35.3	45.5	65.9	111.2	170.3	287.7	510.20	1,111.40	2,126.80	2,473.80	3,108.30
Aeropuerto y Servicios Auxiliares	4.7	8.4	14.6	7.5	15.6	25.2	50.80	113.10	259.50	248.40	342.10
CONASUPO	58	116.3	159.8	394.3	617.7	640.1	964.30	2,271.30	4,767.80	5,643.90	7,850.00
Productora e Importadora de Papel	4.7	7.6	7.2	15.3	19.7	48.5	82.20	217.60	502.00	562.80	731.00
INMECAFE	8.4	8.7	16.8	26	46.6	71.2	197.20	229.40	245.90	324.30	207.20
Fertimex	17.5	31.3	43.2	91.9	137.3	218.3	400.30	993.90	1,666.10	1,932.50	2,417.30
Azúcar S.A						360.8	616.70	1,325.70	2,668.90	491.70	640.20
Constructora Nal de Carros de Ferr	5	8.3	9.4	14.4	22.7	27.1	31.60	82.00	192.10	166.60	197.90
Productos Forestales Mexicanos	0.5	0.6	0.6	1.1	2.2	4.5	8.10	15.80	17.50	13.40	4.30
Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas	6.7	11.4	30.6	58.4	91.6	157	221.20	766.70	1,507.80	1,559.70	1,917.90
Altos Hornos de México					107	192.6	353.30	1,005.20	1,936.10	2,696.70	2,872.70
Forestal Vicente Guerrero	0.5	0.6	0.8	1.3	1.8	2.8	3.40	6.70	10.60	12.40	15.00
Siderúrgica Nacional	2	2.6	4.2	4.7	7.6	19.3	20.50	43.70	104.20		
Diesel Nacional	15	20.8	22.1	16.7	46.1	100.7	127.90	157.40	455.80		
Aeronaves de México	10.5	11.6	19.7	49.6	84.3	138.5	262.40	671.40	350.20		
Productos Pesqueros Mexicanos	10.3	17	33.2	64.2	92.3	125.3	266.90	648.10	439.90		
Fundidora Monterrey					47.5	76.6	29.60				
Instituto Mexicano de Comercio Exterior	1.5	1.3	3.3	3.5	3.7	5.9					
Instituto Nacional para el Desarrollo de la Comunidad y de la Vivienda Popular.	1.3	3.8	2.3								

Fuente: SH, El Presupuesto de Egresos de la Federación: 1995-2000.

Cuadro 12			
Personal ocupado en la elaboración de azúcar: 1994-2008.			
Año	Personal ocupado	Personal ocupado en	Participación
	en la industria de los	la elaboración de	de 2/1
	alimentos (1)	azúcar (2)	
1994	229,644	34,920	15.21
1995	224,419	33228	14.81
1996	226,162	32,195	14.24
1997	228,544	31,503	13.78
1998	233,893	29,949	12.80
1999	238,803	29,038	12.16
2000	238,296	27,997	11.75
2001	238,304	28,460	11.94
2002	239,041	27,743	11.61
2003	244,542	27,688	11.32
2004	246,542	28,378	11.51
2005	250,064	28,378	11.35
2006	256,151	29,454	11.50
2007	259,435	28,911	11.14
2008	260,399	29,566	11.35

1. No incluye bebidas y tabaco. 2. Incluye productos residuales de la caña. Fuente: Zafranet, con datos de INEGI y Encuesta Industrial Mensual, varios años.

Cuadro 13											
NUMERO Y SUPERFICIE DE UNIDADES DE PRODUCCION. EXISTENCIA DE UN CONTRATO.											
			Unidades de Producción	Número de terrenos	Superf. has.	Con contrato Ingenio	Sin contrato				
			133,763	181,811	902,622	117,680	9,528				
REGIMEN DE TENENCIA DE LOS TERRENOS											
			Ejidal		Comunal		Colonia		Privada		
Unidades de Producción	Número de terrenos	Superf. has.	Número	Has.	Número	Superficie	Número	Superficie	Número	Superficie	
			149,320	647,751.01	6393	11,144.99	668	4,632	25,200	238,107	
133,763	181,811	902,622	82%	71%	3.5%	1.2%	0.4%	0.5%	13.8%	26%	
NUMERO Y SUPERFICIE DE TERRENOS PROPIEDAD DEL PRODUCTOR DEDICADOS A PRODUCCION DE CAÑA											
REGIMEN DE TENENCIA DE LOS TERRENOS											
Terrenos		Ejidal		Comunal		Colonia		Privada		Pública	
Número	Has.	Número	Superficie	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.
163,819	807,298.5	134,255	575,354	6,103	10,567	619	4,336	22,699	216,496	143	543
		81.9%	71%	3.7%	1.3%	0.4%	0.5%	13.8%	26%	6.08%	0.07%

Fuente: Padrón Cañero 2007, México, *Sistema Nacional de Información de la Industria Azucarera*. (cuadros 13 al 22). Porcentajes elaboración propia.

Cuadro 14											
SUPERFICIE Y DISTANCIA DE LOS TERRENOS AL INGENIO O TRAPICHE											
Número	Has.	Menos de 5 kms.	De 5 a 10	De 10 a 15	De 15 a 20	20 ó más					
181,811	902,622	31,575	27,027	26,547	23,561	73,101					
		17.4%	14.9%	14.6%	13.9%	40.2%					
FORMA DE ORGANIZACIÓN											
Número	Unidades de Producción Has.	Siembra		Labores de Cultivo		Cosecha		Comercializada		Crédito	
		Individual	Colectiva	Individual	Colectiva	Individual	Colectiva	102,845		Individual	Colectiva
133,763	902,622	83,067	50,696	90,406	43,357	55,819	77,944		30,918	123,428	10,335
		62.1%	37.9%	67.6%	32.4%	41.7%	58.3%	76.9%	23.1%	92.3%	7.7%
UNIDADES DE PRODUCCIÓN				DESTINO DE LA PRODUCCIÓN							
Unidades	Sup. Cosechada Has.	Producción Total Has.	Industria		Piloncillo		Semilla		Otro destino		
			Unidades	Producción	Unidades	Producción	Unidades	Producción	Unidades	Producción	
128,294	577,912.6	39,450,377		116,331	38,693,474	8,819	409,562.5	901	79,785	3,148	267,554
Porcentajes				90.7		6.9		0.70		2.5	

Cuadro 15											
NUMERO Y SUPERFICIE DE RIEGO DE LOS TERRENOS DEDICADOS A LA PRODUCCIÓN DE CAÑA											
Terrenos	Has.										
181,811	902,622										
Número de terrenos	Superficie	Ejidal		Comunal		Colonia		Privada		Pública	
		Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.
74,746	312,227	65,196	231,398	1,602	3,274	151	877	7,763	76,521	34	155
41.1%	34.5%	35.8%	25.6%	0.9%	0.4%	0.08%	0.1%	4.3%	8.5%	0.01%	0.02%
NÚMERO DE RIEGOS POR AÑO											
Menos de 5		De 5 a 9		De 10 a 14		De 15 a 19		20 o más			
Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.		
32,707	155,934	20,293	82,618	16,670	60,450	2,434	6,659	2,642	6,565		
48%	50%	27%	26.4%	22.3%	19.3%	0.8%	2.1%	3.5%	2.1%		
NUMERO Y SUPERFICIE DE LOS TERRENOS SEGÚN ETAPA DEL CULTIVO.											
		Plantilla		Soca		Resoca		Sin Plantación			
		Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.		
		43,133	121,076	45,365	151,156	115,967	386,423	26,171	243,965		

Cuadro 16															
SINIESTRO QUE AFECTO AL CULTIVO															
Número	Superficie	Sequía		Quemas no programadas		Inundaciones		Heladas		Otro siniestro					
		Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Has.	Número	Superficie				
133,375	658,656	26,660	92,373	45	83	101	170	10	33	3,163	16,332				
CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES															
Unidades de Producción	Cultural	Biológico	Químico	Integral	Otro tipo	Total	No tienen								
133,763	1,896	4,669	36,185	837	408	43,995	89,768								
	1.4	3.5	27.1	0.6	0.3	32.9	67.1								
PRINCIPAL FERTILIZANTE															
Número	Superficie	Urea	Super fosfato simple	Super fosfato triple	Sulfato de amonio	Vinaza	Composta	Otro fertilizante							
118,400	817,090	79,793	10	4,507	47	1	1	34,041							
Porcentaje		67.4	0.0	3.8	0.0	0.0	0.0	28.8							
DISPONIBILIDAD DE RIEGO Y FUENTE DE ENERGÍA															
Unidades de Producción	Total	Por gravedad	Bombeo				Sin disponibilidad de riego								
			Número	Fuente de energía		Número							Pago tarifa especial		
				Diesel										Electricidad	
				Número	Con apoyo para la compra									Número	
133,763	52,463	39,870	14,206	3,333	1,222	10,559	7,415	81,300							
Porcentaje	39.2	76.0	27.1	6.4	2.3	20.1	14.1	60.8							

Cuadro 17					
SUPERFICIE Y UNIDADES DE PRODUCCION SEGÚN MANO DE OBRA CONTRATADA					
Unidades de Producción	Superficie	Con mano de obra		Sin mano de obra	
		Número	Has.	Número	Has.
133,763	902,622	98,456	693,732	35,307	208,889.6
Porcentaje		73.6	76.9	26.4	30.1
TIPO Y EXISTENCIAS DE MAQUINARIA Y EQUIPO PROPIOS					
	Número	Existencias			
Tractores	7,922	10,400			
Camiones	6,517	8,585			
Alzadoras	881	1,369			
Cosechadoras	228	562			
Carretas	1,118	3,876			
Yuntas	2,271	3,841			
Otro equipo	6,252	8,790			

Cuadro 18						
CREDITO E INSTITUCION QUE LO PROPORCIONÓ						
Unidades de Producción.	Total	Fondo de inversión y capitalización FINCA	Banco Comercial	Ingenio	Otra Institución	Sin Crédito
133,763	59,079	5,921	1,446	45,597	6,998	74,684
Porcentaje	44.2	4.4	1.1	34.1	5.2	55.8
ASISTENCIA TECNICA Y ORIGEN						
Unidades de Producción	CON ASISTENCIA TECNICA					
133,763						
	Total	Ingenio	Agrupación cañera	Otra institución	Sin asistencia técnica	
	12,590	11,502	1,204	267	121,173	
Porcentaje	9.4	91.4	9.6	2.1	90.6	

Cuadro 19							
UNIDADES DE PRODUCCION DE CAÑA DE AZÚCAR SEGÚN: OTROS INGRESOS.							
Unidades de Producción		% del total			% Otros ingresos	% del total	
133,763	84,505	63.10%		Tienen Otros Ingresos	/84,505	/133,763	
			35,453	Otros cultivos	41.9%	26.5	
			14,003	Cría y explotación de animales	16.6%	10.5	
			7,120	Comercio	8.4%	5.3	
			2,196	Construcción	2.6%	1.6	
			2,829	Profesional independiente	3.3%	2.1	
			27,858	Pensionado	32.9%	20.8	
			13,945	Otra actividad	16.5%	10.4	
			4,018	Remesas	4.7%	3.0	
		49,259	36.80%		Sin otros Ingresos		
				638	Explotación forestal	0.70%	
				597	Pesca	0.70%	

Cuadro 20									
ESCOLARIDAD Y CARACTERISTICAS DE LA VIVIENDA DE LOS PRODUCTORES DE CAÑA									
NIVEL DE ESTUDIOS									
Total	Ninguno	Preescolar	Primaria	Secundaria	Bachillerato	Otro nivel			
497,163	86,699	15,608	238,138	102,602	53,163	37,955			
Porcentaje	17	3	48	21	11	8			
Unidades de Producción	PRINCIPAL MATERIAL DE LAS PAREDES DE VIVIENDA					PRINCIPAL MATERIAL DEL PISO DE VIVIENDA			
	Tabique	Adobe	Madera	Otros materiales		Tabique	Cemento	Tierra	Otros materiales
133,763	97,240	9,319	10,634	16,570		6,676	105,154	12,715	9,218
Porcentaje	72.7	7.0	7.9	12.4	0.0	5.0	78.6	9.5	6.9
PRINCIPAL MATERIAL DEL TECHO DE VIVIENDA									
Unidades de Producción	Losa	Teja	Madera	Palma	Lámina	Otros materiales			
133,763	62,644	9,449	389	6,109	49,326	5,846			
	46.8	7.1	0.3	4.6	36.9	4.4			
SERVICIOS PÚBLICOS CON QUE CUENTA LA VIVIENDA									
Unidades de Producción	Total	Agua Potable	Electricidad	Drenaje	Otros servicios	Ninguno de estos servicios			
133,763	132,140	111,938	130,858	74,087	26,227	1,623			
Porcentaje	98.8	83.7	97.8	55.4	19.6	1.2			

Cuadro 21						
PRINCIPAL SERVICIO MÉDICO RECIBIDO						
Unidades de Producción	IMSS	ISSSTE	Centro de Salud	Seguro Popular	Médico Particular	Otro servicio
133,763	91,945	2,504	18,435	2,888	17,758	233
Porcentaje	68.7	1.9	13.8	2.2	13.3	0.2
PRINCIPAL MEDIO DE NOTICIAS						
Unidades de Producción	Radio	TV	Periódico	Otros medios		
133,763	21,287	110,239	1,447	790		
Porcentaje	15.9	82.4	1.1	0.6		
PRINCIPAL MEDIO DE TRANSPORTE						
Unidades de Producción	Carro/ Camioneta	Camión	Tren	Caballos/ mulas	Otros medios	
133,763	65,830	54,905	45	785	12,198	
Porcentaje	49.2	41.0	0.0	0.6	9.1	
VÍAS DE COMUNICACIÓN DE LA LOCALIDAD						
Unidades de Producción	Carretera Pavimentada	Camino de Terracería	Brecha	Vereda	Transporte por agua	Otro tipo
133,763	94,757	63,837	11,643	8,872	2,757	296
Porcentaje	70.8	47.7	8.7	6.6	2.1	0.2

Cuadro 22						
IDIOMA DEL PRODUCTOR						
Unidades de Producción		Sólo español	Español y Lengua Indígena	Sólo Lengua Indígena		
133,763		120,290	12,136	1,042		
Porcentaje		89.9	9.1	0.8		
NIVEL DE ESTUDIOS DEL PRODUCTOR						
Unidades de Producción	Ninguno					
	Total	Sabe leer	Primaria	Secundaria	Bachillerato	Otro nivel
133,763	25,297	8,558	74,563	18,238	7,344	8,321
Porcentaje	18.9	6.4	55.7	13.6	5.5	6.2

Cuadro 23						
Recursos Fiscales aplicados a la Producción de Caña de Azúcar: 2003-2008.						
(miles de pesos nominales)						
Años						
2003	\$130 autorizados	\$33 autorizados				Total autorizado \$163
	Convenio SAGARPA-IMSS Productores Cañeros \$114,764,600.89	Convenio SAGARPA-IMSS Trabajadores Eventuales \$14,169,478.65				Total Ejercido \$128,934,079.34
2004	Los recursos para la seguridad social de los productores de caña y los trabajadores eventuales fueron canalizados para su operación a la secretaría de Salud. No se aplicaron					
2005	Autorizados en el PEF a la Secretaría de Salud \$200 millones.					Total autorizado \$200
	Convenio IMSS Seguridad Social para Cañeros Productores Menos de 3.5 hectáreas					Ejercidos por SHCP \$200
2006	Autorizados en el PEF a la Secretaría de Gobernación \$190.8			Ejercidos por SHCP \$190.8		Total \$ 454.1
	Convenio IMSS Seguridad Social para Cañeros Productores Menos de 3.5 hectáreas \$145.8		Convenio IMSS Seguridad Social para Jornaleros Agrícolas \$45.0 Estos recursos no se ejercieron		Convenio de Competitividad Caña de Azúcar \$263.3	
2007	Autorizados en el PEF \$768.7 para el cultivo de la caña de azúcar.					Total \$768.7
	Atención a Productores de Caña 374.5		Digitalización 169	Padrón Cañero 37.9	Competitividad \$ 187.3	
2008	Autorizados en el PEF \$\$1,625 millones para el cultivo de la caña de azúcar.					Total \$1,625
	Convenio IMSS Seguridad Social para Cañeros Productores Menos de 3.5 hectáreas \$300		Fondo de Garantías FONAGA \$250	Otros conceptos \$1,075		
Elaboración propia con datos de Comisión Especial de la Agroindustria Azucarera, Senado de la República, PEF 2008 y 2009, y UNC-CNPR.						

Cuadro 24					
Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable. 2009.					
(Miles de pesos. Nominales)					
Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.					
	Recursos Federalizados del Ramo 08 65%	Aportaciones concurrentes de las entidades federativas 35%	Suma de los recursos concurrentes	Recursos de ejecución directa de la CIDRS	Total usos 2009
	1	2	3=1+2	4	5=3+4
TOTAL	10,648,745.9	5,733,940.1	16,382,686.0	14,008,452.0	30,391,138.0
RAMAS PRODUCTIVAS	7,523,608.3	4,051,173.7	11,574,782.0	9,597,000.0	21,171,782.0
Maíz	858,257	457,523.0	1,315,780.0	764,220.0	2,080,000.0
Frijol	248,785.2	133,961.8	382,747.0	617,252.0	999,999.0
Trigo	97,019.00	52,241.00	149,260.0	0.0	149,260.0
Sorgo	0.0	0.0	0.0	100,000.0	100,000.0
Arroz	57,460.7	30,940.4	88,401.1	11,599.0	100,000.1
Café	221,181.4	119,097.7	340,279.1	659,721.0	1,000,000.1
Caña de Azúcar	252,924.8	136,190.3	389,115.1	1,900,000.0	2,289,115.1
Caña de Azúcar recursos concurrentes	252,924.8	136,190.3	389,115.1	0.0	389,115.1
Competitividad de la caña de azúcar	0.0	0.0	0.0	1,600,000.0	1,600,000.0
Seguridad Social cañeros	0.0	0.0	0.0	200,000.0	200,000.0
Otros apoyos del sector cañero	0.0	0.0	0.0	100,000.0	100,000.0
	Porcentajes				
RAMAS PRODUCTIVAS	70.7	70.7	70.7	68.5	69.7
Maíz	11.4	11.3	11.4	8.0	9.8
Frijol	3.3	3.3	3.3	6.4	4.7
Trigo	1.3	1.3	1.3	0.0	0.7
Sorgo	0.0	0.0	0.0	1.0	0.5
Arroz	0.8	0.8	0.8	0.1	0.5
Café	2.9	2.9	2.9	6.9	4.7
Caña de Azúcar	3.4	3.4	3.4	19.8	10.8
Fuente: elaboración Propia con datos del PFE 2008. CISRS: Comisión Intersecretarial de Desarrollo Rural Sustentable.					

Cuadro 25		
Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable.		
Competitividad de Ramas Estratégicas.		
	2010	2011
	Miles de pesos nominales	
Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación	12,647.00	14,839.72
Ramas Productivas tradicional	9,477.00	7,467.20
Maíz	700	500
Frijol	120	275
Trigo	70	125
Sorgo	80	250
Arroz	30	80
Café	120	200
Caña de Azúcar	170	410
Caña de Azúcar recursos concurrentes		
Competitividad de la caña de azúcar		410
Seguridad Social cañeros	300	350
Otros apoyos del sector cañero:		
Innovación y Transferencia de Tecnología		150
Tecnificación del Riego		430
Planeación y Prospectiva		20
Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de CA	8.3	27.9
Porcentajes		
Maíz	7.4	6.7
Frijol	1.3	3.7
Trigo	0.7	1.7
Sorgo	0.8	3.3
Arroz	0.3	1.1
Café	1.3	2.7
Caña de Azúcar	1.8	5.5
Fuente: elaboración Propia con datos del PEF.		

Cuadro 26. Determinantes del ingreso en la producción de caña en México: 1992-2005									
	IP mayoreo 2000=100	Precio de referencia ton de azúcar	% al productor del precio de referencia	valor al productor por ton/precio de referencia	proporción azúcar recuperable KARBE	Valor al productor de la caña	Costo de producción de la caña	Ingreso de la producción de caña	Ingreso como % del valor de la caña
							Pesos por tonelada		
Pesos nominales									
1992	27.44	1,428	0.54	771.12	98.64	68.3	68.3	22.9	33.5
1993	29.78	1,567	0.54	846.18	108.54	68.3	68.3	38.5	56.4
1994	31.56	1,692	0.54	913.68	111.43	101.8	68.3	42.1	41.4
1995	40.12	1,945	0.55	1069.75	113.44	121.4	68.3	53.1	43.7
1996	56.24	2,650	0.56	1484.00	115.89	172	103.8	68.2	39.7
1997	67.65	3,339	0.57	1903.23	113.85	216.7	128.6	88.1	40.7
1998	77.69	3,631	0.57	2069.67	114.31	236.6	141.1	95.5	40.4
1999	90.66	3,739	0.57	2131.23	114.06	243.1	161.3	81.8	33.6
2000	98.21	4,295	0.57	2448.15	117.65	288.1	182.4	105.6	36.7
2001	104.15	4,428	0.57	2523.96	118.18	298.3	184.9	113.4	38.0
2002	108.42	4,561	0.57	2599.77	119.61	311	188.7	122.3	39.3
2003	116.7	4,767	0.57	2717.19	119.51	324.7	203.1	121.6	37.4
2004	126.78	5,188	0.57	2957.16	118.8	353.8	216.1	137.7	38.9
2005	134.2	5,760	0.57	3283.20	119.76	393.2	na	na	na
Cuadro 26 (continuación).									
Determinantes del ingreso en la producción de caña en México: 1992-2005									
	IP mayoreo 2000=100	Precio de referencia ton de azúcar	% al productor del precio de referencia	valor al productor por ton/precio de referencia (1)	proporción azúcar recuperable KARBE (2)	Valor al productor de la caña	Costo de producción de la caña	Ingreso de la producción de caña	Ingreso como % del valor de la caña
							Pesos por tonelada		
Pesos reales									
1992	27.44	5,204	0.54	2810	98.64	248.9	248.9	83.5	33.5
1993	29.78	5,262	0.54	2841	108.54	229.3	229.3	129.3	56.4
1994	31.56	5,361	0.54	2895	111.43	322.6	216.4	133.4	41.4
1995	40.12	4,848	0.55	2666	113.44	302.6	170.2	132.4	43.7
1996	56.24	4,712	0.56	2639	115.89	305.8	184.6	121.3	39.7
1997	67.65	4,936	0.57	2813	113.85	320.3	190.1	130.2	40.7
1998	77.69	4,674	0.57	2664	114.31	304.5	181.6	122.9	40.4
1999	90.66	4,124	0.57	2351	114.06	268.1	177.9	90.2	33.6
2000	98.21	4,373	0.57	2493	117.65	293.4	185.7	107.5	36.7
2001	104.15	4,252	0.57	2423	118.18	286.4	177.5	108.9	38.0
2002	108.42	4,207	0.57	2398	119.61	286.8	174.0	112.8	39.3
2003	116.7	4,085	0.57	2328	119.51	278.2	174.0	104.2	37.4
2004	126.78	4,092	0.57	2333	118.8	279.1	170.5	108.6	38.9
2005	134.2	4,292	0.57	2446	119.76	293.0	na	na	na

1) Valor al productor, sobre el precio de referencia. 2) Kilogramo de azúcar recuperable base estándar. 3) Valor al productor de la caña= a .001 KARBE (valor del azúcar al productor). 4) en la zafra 2003/2004 se pagó 21.07 adicional por ton de azúcar. Nd: no hay dato. Fuente: *Sugar and Sweeteners Outlook*. May 30, 2006, p. 34

Cuadro 27. Costos de producción, ingresos e ingresos netos de la caña. 2004.

Región	Total	Ings.	Has.	Costos del cultivo		Costos de cosecha		Costo total			Ingreso	Ingreso neto		
				Mil. Pesos	Pesos/ha	Mil. Pesos	Pesos/ha	Mil. Pesos	pesos/ha.	dólares/ha.	(Mil. Pesos)	Mil. Pesos	Pesos/ha	dólares/ha
Central	Total	4	26,589	222.4	8,366	376	14,142	598.5	22,508	1,999	1,129.90	531.4	19,987	1,776
Golfo	Total	25	289,470	1,431.40	4,945	2,578.80	8,908	4,010.00	13,853	1,231	6,567.70	2,557.70	8,836	785
Noreste	Total	8	104,662	803.9	7,681	857.6	8,194	1,661.50	15,875	1,410	2,619.30	957.7	9,151	813
Noroeste	Total	3	23,246	280.5	12,066	157.5	6,774	438	18,840	1,674	494.4	56.4	2,426	216
Pacífico	Total	12	110,209	908.3	8,241	1,059.40	9,613	1,967.70	17,854	1,586	3,402.60	1,435.00	13,021	1,157
Sur	Total	6	58,184	332	5,707	472.7	8,125	804.8	13,831	1,229	1,308.40	503.7	8,656	769
México.	Total	58	612,360	3,979	6,497	5,501.90	8,985	9,480.40	15,482	1,375	15,522.30	6,041.90	9,867	876

Fuente: *Sugar and Sweeteners Outlook*, May 30 2006, p. 34**Cuadro 28****México: superficie de caña Irrigada y no Irrigada, por región 2003/04**

REGIÓN	No. De Ingenios	IRRIGADA			NO IRRIGADA			TOTAL		
		HAS	TONS	Ton/ha	HAS	TONS	Ton/ha	HAS	TONS	Ton/ha
Central	4	26,589	3,026,327	113.82	0	0		26,589	3,026,327	113.82
Golfo	25	41,962	3,853,589	91.84	274,508	15,888,146	64.19	289,470	19,741,735	68.20
Noreste	8	58,399	4,321,087	73.99	46,263	2,932,325	63.38	104,662	7,253,412	69.30
Noroeste	3	23,246	1,769,732	76.13	0	0		23,246	1,769,732	76.13
Pacífico	12	71,421	6,624,990	92.76	38,788	2,861,059	73.76	110,209	9,486,049	86.07
Sur	6	18,179	1,606,039	88.35	40,005	2,572,955	64.32	58,184	4,178,994	71.82
México	58	239,796	21,201,764	88.42	372,564	24,254,485	65.10	612,360	45,456,249	74.23

Fuente: *Sugar and Sweeteners Outlook*. May 30, 2006. Economic Research Service, USDA.

Cuadro 29**México: predios, tamaño, distribución por áreas, por región 2003/04**

REGIÓN	No. De Ingenios	0 < 2 has		2 < 5 has		5 < 10 has		10 < 15 has		> 15 has		Total	
		PREDIOS	HAS	PREDIOS	HAS	PREDIOS	HAS	PREDIOS	HAS	PREDIOS	HAS	PREDIOS	HAS
Central	4	12,839	15,536	2,499	7,458	339	2,166	42	481	36	948	15,755	26,589
Golfo	25	30,394	41,401	28,107	94,257	12,248	82,607	2,362	28,160	1,539	43,045	74,650	289,470
Noreste	8	2,932	3,974	6,155	20,796	5,141	34,758	975	11,018	1,140	34,116	16,343	104,662
Noroeste	3	283	421	1,222	4,834	1,509	11,586	200	2,224	67	4,181	3,281	23,246
Pacífico	12	16,663	21,433	14,647	49,417	4,254	27,834	435	5,338	190	6,187	36,189	110,209
Sur	6	4,154	6,460	4,258	14,911	2,226	16,887	605	7,498	457	12,428	11,700	58,184
México	58	67,265	89,225	56,888	191,673	25,717	175,838	4,619	54,719	3,429	100,905	157,918	612,360

Fuente: *Sugar and Sweeteners Outlook*. May 30, 2006. Economic Research Service, USDA.**Cuadro 30****Empleo, salario y productividad en la cadena azucarera en México.**

Trabajadores	Número (2006)	Salario-ingreso por día promedio 2006	TCMA salario directo (1995-2006)	TCMA productividad laboral (1995-2006)	Productividad promedio (dato absoluto 2006)
		1	%	%	(1)
Cañeros	164,000	12			72 tons caña/ha
Jornaleros agrícolas	138,000	9			Valor agregado bruto/hora hombre: 1.1
Cortadores	68,000	12			Valor agregado bruto/hora hombre: 1.5
transportistas	34,000	9.5			Valor agregado bruto/hora hombre: 2.5
Trabajadores de ingenios	36,000	11	1.3	2.7	Hora hombre por ton. de azúcar:4.6
					Valor agregado bruto/hora hombre: 8
Trabajadores industria					
consumidora de azúcar	490,000	12.5	2.3	2.9	Valor agregado bruto/hora hombre: 15
Total	930,000				

Fuente: Masterns, L. Op. Cit. Con base en INEGI, CNIAA 2007, Investigación de campo. (1) dólares EU.

Cuadro 31 Superficie, producción y rentabilidad de la caña de azúcar: 1930-1960.																							
		Superficie				Producción				Valor producción (Pesos corrientes)				Valor producción Pesos de 1960				Rendimiento		Rend. monetario		Rend. Monetario real	
		Miles ha.	% del total	%	tmca	Miles tons.	%	%	tmca	Mill Pesos	%	%	tmca	Mill Pesos	%	%	tmca	tons/ha	tmca	Corrientes	%	Pesos de 1960	tmca
1930																							
	Privada	96	1.9	93		3,306	60	91		29	7	91		226	7.3	90.8		34.4		302		2,354	
	Ejidos	7	0.9	6.8		315	44	8.7		3	6	9.4		23	6.1	9.2		45		429		3,286	
	Total	103	1.7	100		3,621	59	100		32	7	100		249	7.2	100		35.1		311		2,417	
1960																							
	Privada	157	2.4	52	1.7	6,727	57	52	2.4	325	4	52	8.4	325	3.8	52.2	1.2	42.8	0.7	2,070	6.6	2,070	-0.4
	Ejidos	144	2.7	48	10.6	6,125	62	48	10.4	298	5	48	16.6	298	5.1	47.8	8.9	42.5	-0.2	2,069	5.4	2,069	-1.5
	Total	301	2.5	100	3.6	12,852	59	100	4.4	623	4	100	10.4	623	4.4	100	3.1	42.7	0.6	2,070	6.5	2,070	-0.5
TOTAL																							
1930																							
	Privada	5,153		87		5,472		89		395		89		3,079		89		1.3		76.65		598	
	Ejidos	800		13		710		12		49		11		382		11		1		61.25		478	
	Total	5,953		100		6,182		100		444		100		3,461		100		1.2		74.58		581	
1960																							
	Privada	6,588		55	0.8	11,858		55	2.6	8,457		58	10.8	8,457		59.2	3.4	2.2	1.8	1,283.70	9.9	1,284	2.6
	Ejidos	5,402		45	6.6	9,862		45	9.2	5,820		41	17.3	5,820		40.8	9.5	2.2	2.7	1,077.38	10	1,077	2.7
	Total	11,990		100	2.4	21,720		100	4.3	14,277		100	12.3	14,277		100	4.8	2.2	1.9	1,190.74	9.7	1,191	2.4

Fuente: Solís Leopoldo. La realidad económica mexicana. Retrovisión y perspectivas. México, S. XXI, 1973, Cuadro IV-4. En base a los Censos Agrícolas y Ganaderos 1930 y 1960

Cuadro 32. Valor de la producción y rentabilidad: 1930-1960.														
		Valor de la producción/pesos corrientes				Valor de la producción/pesos de 1960				Rend. monetario		Rend. Monetario real		
		Mill. pesos	% del total	%	tmca	Mill. pesos	% del total	%	tmc	Corrientes	tmca	Pesos de 1960	tmca	total %
										Pesos/ha		Pesos/ha		
1930	MAIZ													
	Privada	121	30.6	82.9		943	30.6	82.9		38		293		
	Ejidos	25	51	17.1		195	51	17		42		328		
	Total	146	32.9	100		1,138	32.9	100		38		299		
1960														
	Privada	2,146	25.4	53	10.1	2,146	25.4	53	2.8	598	9.6	598	2.4	
	Ejidos	1,903	32.7	47	15.5	1,903	32.7	47	7.9	598	9.2	598	2	
	Total	4,049	28.4	100	11.7	4,049	28.4	100	4.3	595	9.6	595	2.4	99
1930	FRIJOL													
	Privada	11	2.8	86.4		86	2.8	84.3		97		761		
	Ejidos	2	4.1	15.4		16	4.1	15.7		91		727		
	Total	13	2.9	100		102	2.9	100		96		756		
1960														
	Privada	279	3.3	51.2	11.4	279	3.3	51.2	4	750	7	750	-0.1	
	Ejidos	266	4.6	48.8	17.7	266	4.6	48.8	9.8	721	7.1	721	-0.1	
	Total	545	3.8	100	13.3	545	3.8	100	5.7	735	7	735	-0.1	-3
1930	TRIGO													
	Privada	28	7.1	90.3		218	7.1	90.5		57		448		
	Ejidos	3	6.1	9.7		23	6.1	9.5		54		411		
	Total	31	7	100		241	7	100		57		444		
1960														
	Privada	712	8.4	70.3		712	8.4	70.3	4	1,341	11.1	1,341	3.7	
	Ejidos	301	5.2	29.7		301	5.2	29.7	8.9	956	10	956	2.9	
	Total	1,013	7.1	100		1,013	7.1	100	4.9	1,197	10.7	1,197	3.4	63
1930	ALGODÓN													
	Privada	50	12.7	98		390	12.7	98		259		2,021		
	Ejidos	1	2	2		8	2	2		111		888		
	Total	51	11.5	100		398	11.5	100		252		1,990		
1960														
	Privada	1,250	14.8	66.2	11.3	1,250	14.8	66.2	4	2,556	7.9	2,556	0.8	
	Ejidos	639	11	33.8	24	639	11	33.8	16	2,430	10.8	2,430	3.4	
	Total	1,889	13.2	100	12.8	1,889	13.2	100	5.3	2,512	8	2,512	0.8	111

Cuadro 32, continuación. Valor de la producción y rentabilidad: 1930-1960.														
		Valor de la producción pesos corrientes				Valor de la producción/pesos de 1960				Rend. monetario		Rend monetario real		
		Mill. pesos	% del total	%	tmca	Mill. pesos	% del total	%	tmc	Corrientes	tmca	Pesos de 1960	tmca	total %
1930	CAÑA													
	Privada	29	7.3	90.6		226	7.3	90.8		302		2,354		
	Ejidros	3	6.1	9.4		23	6.1	9.2		429		3,286		
	Total	32	7.2	100		249	7.2	100		311		2,417		
1960														
	Privada	325	3.8	52.2	8.4	325	3.8	52.2	1.2	2,070	6.6	2,070	-0.4	
	Ejidros	298	5.1	47.8	16.6	298	5.1	47.8	8.9	2,069	5.4	2,069	-1.5	
	Total	623	4.4	100	10.4	623	4.4	100	3.1	2,070	6.5	2,070	-0.5	-12
1930	CAFÉ													
	Privada	19	4.8	90.5		148	4.8	90.2		132		1,028		
	Ejidros	2	4.1	9.5		16	4.1	9.8		200		1,600		
	Total	21	4.7	100		164	4.7	100		136		1,065		
1960														
	Privada	766	9.1	74.6		766	9.1	74.6	5.6	2,848	10.8	2,848	3.5	
	Ejidros	261	4.5	25.4		261	4.5	25.4	9.8	2,330	8.5	2,330	1.3	
	Total	1,027	7.2	100		1,027	7.2	100	6.3	2,696	10.5	2,696	3.1	153
1930	OTROS													
	Privada	137	34.7	91.3		1,068	34.7	91.4		152		1,184		
	Ejidros	13	26.5	8.7		101	26.5	8.6		129		1,000		
	Total	150	33.8	100		1,169	33.8	100		150		1,166		
1960														
	Privada	2,979	35.2	58.1	10.8	2,979	35.2	58.1	3.5	2,525	9.8	2,525	2.6	
	Ejidros	2,152	37	41.9	18.6	2,152	37	41.9	11	2,185	9.9	2,185	2.7	
	Total	5,131	35.9	100	12.5	5,131	35.9	100	5.1	2,370	9.6	2,370	2.4	103
TOTAL														
1930														
	Privada	395		89		3,079		89		76.65		598		
	Ejidros	49		11		382		11		61.25		478		
	Total	444		100		3,461		100		74.58		581		
1960														
	Privada	8,457		59.2	10.8	8,457		59.2	3.4	1,283.70	9.9	1,284	2.6	
	Ejidros	5,820		40.8	17.3	5,820		40.8	9.5	1,077.38	10	1,077	2.7	
	Total	14,277		100	12.3	14,277		100	4.8	1,190.74	9.7	1,191	2.4	105

Fuente: Solís Lepoldo. Op. Cit.

Cuadro 33									
- Año	Inversión bruta total e inversión fija bruta por tipo de activo								
		Inversión fija bruta por tipo de activo							
	Total	Miles de pesos							
		Total	Maquinaria y equipo de producción	Bienes inmuebles	Terrenos	Equipo de transporte	Equipo de cómputo y periféricos	Otros activos fijos	Diferencia de existencias
1994	113,946	277,432	240,577	14,624	1,017	5,730	nd	15,484	-163,486
1995	653,601	379,482	319,968	40,036	10,052	-5,738	nd	15,164	274,119
1996	874,760	466,088	400,666	22,239	2,875	19,693	nd	20,615	408,672
1997	884,849	573,489	485,094	33,320	9,453	19,066	nd	26,556	311,360
1998	940,673	427,172	331,187	34,360	2,330	13,128	nd	46,167	513,501
1999	376,647	425,530	283,534	70,240	607	17,520	nd	53,629	-48,883
2000	-531,403	239,591	186,210	14,122	2,824	6,496	nd	29,939	-770,994
2001	2,251,448	240,722	167,864	14,317	5,277	12,533	nd	40,731	2,010,726
2002	-1,229, 227	289,749	214,264	26,839	507	11,843	nd	36,296	-1,418,976
2003	734,723	621,914	478,122	112,489	0	13,556	9,331	8,416	112,809
2004	2,002,559	708,712	555,190	106,354		24,332	10,032	12,804	1,293,847
2005	-7,624	667,172	540,814	88,222		17,958	11,080	9,098	-674,796
2006	665,767	781,930	714,032	35,807		17,692	8,085	6,314	-126,163
2007	1,581,556	1,330,019	1,133,077	136,419		26,186	10,633	23,704	251,537
2008	751,759	718,577	584,035	104,493		18,524	7,015	4,510	33,182

Elaboración propia con datos de Encuesta Industrial Anual. INEGI.

Cuadro 34							
Producción, remuneraciones y valor agregado por persona en la industria azucarera: 1994-2008.							
Años			Miles de Pesos corrientes				
	Ingenios	Personas por establecimiento	Remun. Por persona (depend. de la razón social) (a)	Utilidades repartidas por persona ocupada	Producción bruta total por persona ocupada	Insumos totales por persona ocupada	Valor agregado bruto por persona ocupada
1994	61	579	31,929	269	198,136	140,003	58,133
1995	61	575	38,717	1108	277,193	192,492	84,701
1996	61	560	51,166	1283	448,078	304,788	143,290
1997	60	553	63,994	1125	529,540	379,588	149,952
1998	60	513	76,179	1289	605,116	429,667	175,450
1999	60	502	91,846	1084	637,311	460,364	176,947
2000	59	498	100,764	1232	649,671	497,301	152,370
2001	59	501	114,372	869	783,851	578,270	205,581
2002	59	487	123,867	624	787,769	561,851	225,918
2003	59	479	128,706	3,090	982,986	667,919	315,067
2004	59	493	135,221		1,131,680	751,907	379,773
2005	59	496	140,607		1,120,517	752,878	367,640
2006	58	524	147,622		1,150,142	765,886	384,256
2007	58	517	156,671		1,166,331	787,617	378,714
2008	58	491	174,836		1,122,259	782,108	340,151

Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Anual. INEGI. (a) 1994-2002 Remuneraciones por total de persona ocupada.

Cuadro 35								
Activos fijos brutos de la industria azucarera (miles de pesos)								
		Tipo de Activo						
Años	Total	Maquinaria y equipo de producción	Construcciones e instalaciones fijas	Terrenos	Equipo de transporte	Equipo de cómputo y periféricos	Otros activos fijos	Depreciación actualizada del ejercicio.
1993	5,820,478.7	3,921,569	1,331,651.3	207,677.2	93,923.4	9,193.9	256,463.4	785,183
2001	3,897,663	3,116,619	361,967	62,778	115,824	nd	240,475	200,450
2002	4,182,530	3,332,018	388,808	62,288	127,393	nd	271,023	226,058
2003	35,104,348	28,864,008	5,587,172	nd	249,507	161,950	241,711	1,753,469
2004	36,668,215	29,451,930	6,394,885	nd	270,974	176,465	373,961	1,394,155
2005	37,454,310	30,089,491	6,502,756	nd	290,170	188,314	383,579	1,427,884
2006	38,523,896	31,082,623	6,546,779	nd	305,792	191,518	397,184	1,455,797
2007	41,861,748	33,612,178	7,295,148	nd	334,947	205,414	414,061	1,566,565
2008	42,945,109	34,581,161	7,378,649	nd	353,566	213,143	418,590	1,480,811

Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Anual. INEGI. En 1993: el rubro Equipo de Transporte se denomina: Mobiliario, Equipo de Transporte y Otros Activos Fijos.

Cuadro 36

Personal ocupado en industria azucarera y sector manufacturero: 1975-1993

	Total I. Azucarera	Obreros	Empleados	Personal y trabajadores sin sueldo	Total Ind Manufacturera	Obreros	Empleados	Personal y trabajadores sin sueldo	Total	Obreros	Empleados	Personal y trabajadores sin sueldo
1960	21,053											
1965	46,671	37,318	5,878	3,475	1,409,894	1,016,169	230,387	163,338	3.3	3.7	2.6	2.13
1970	39,512	32,174	7,316	22	1,564,255	1,181,793	238,169	144,293	2.5	2.7	3.1	0.02
1975	40,286	26,491	7,234	6,561	1,591,991	1,215,470	238,316	138,205	2.5	2.2	3.0	4.75
1980	36,581	27,659	7,301	1,621	2,701,137	2,004,962	534,946	161,229	1.4	1.4	1.4	1.01
1985	45,352	36,101	9,084	167	2,559,986	1,721,570	578,204	260,212	1.8	2.1	1.6	0.06
1988	40,768	32,019	8,563	186	2,595,386	1,823,057	598,118	174,211	1.6	1.8	1.4	0.11
1993	34,980	27,985	6,940	55	3,210,418	2,183,918	694,065	332,435	1.1	1.3	1.0	0.02

Elaboración propia en base a Censos Industriales.

Cuadro 37					
Composición Orgánica del capital: 1970-1993.					
Miles de pesos de 1980.					
	Capital Fijo Bruto.	Depreciación	Insumos Totales	Remuneraciones Totales	Composición Orgánica de Capital.
1965	30,613.9	1,436.5	11,801.2	4,468.5	9.8
1970	28,286.2	1,436.5	12,540.0	4,756.7	8.9
1975	19,382.9	741.5	11,232.1	6,915.0	4.5
1980	20,983.9	nd	13,155.6	5,499.6	5.6
1985	22,713.4	3,479.7	16,037.5	6,596.2	6.4
1988	27,637.1	5,886.1	20,431.0	6,575.8	8.2
1993	29,284.0	3,950.4	26,233.5	5,723.9	10.4

Elaboración propia en base a Censos Industriales. Nota: Composición Orgánica del Capital de 1980, calculo a partir de una TMCA de 5.5% entre los años 1975 y 1985. La Depreciación de 1965 no registró en el Censo de ese año. Para calcular la Composición Orgánica del Capital, tomamos la Depreciación de 1970.

Cuadro 38					
Composición Orgánica del capital: 2003-2008					
Miles de pesos de 1980					
	Capital Fijo Bruto.	Depreciación	Insumos Totales	Remuneraciones Totales	Composición Orgánica de Capital.
2003	45,526.4	2,094.9	22,539.8	4,326.4	15.7
2004	43,808.5	1,527.1	23,937.5	4,289.2	14.6
2005	41,024.7	1,495.3	23,058.9	4,290.1	9.5
2006	40,342.5	1,428.7	22,844.3	4,391.6	11.7
2007	41,081.2	1,471.4	22,161.5	4,331.8	9.8
2008	40,336.6	1,304.3	19,628.8	4,232.5	9.3

Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Anual, INEGI.

Cuadro 39					
Personal ocupado industrias manufacturera y azucarera: 1994-2008					
	Personal Ocupado (promedio anual)			Personal Ocupado Ind Azucarera %	
	Ind Manufacturera	Alimentos, bebidas y Tabaco	Industria Azucarera	Ind Manufacturera	Alimentos, bebidas y Tabaco
1994	1,409,238	354,532	35,377	2.5	10.0
1995	1,298,665	350,303	35,066	2.7	10.0
1996	1,332,931	347,059	34,143	2.6	9.8
1997	1,409,849	355,124	33,153	2.4	9.3
1998	1,459,307	359,056	30,774	2.1	8.6
1999	1,475,223	367,031	30,137	2.0	8.2
2000	1,495,822	368,221	29,376	2.0	8.0
2001	1,432,840	366,557	29,573	2.1	8.1
2002	1,360,866	363,863	28,755	2.1	7.9
2003	1,552,454	288,526	28,246	1.8	9.8
2004	1,560,733	294,451	29,065	1.9	9.9
2005	1,564,658	300,622	29,247	1.9	9.7
2006	1,579,679	306,233	30,394	1.9	9.9
2007	1,570,403	310,824	29,957	1.9	9.6
2008	1,515,603	307,454	28,493	1.9	9.3

Elaboración propia con datos de Encuesta Industrial Anual. INEGI

Cuadro 40											
Índice deflactor del PIB: 1900-2010 (1980= 100).											
1900	0.7	1930	1.6	1950	6.1	1970	19	1990	13,021.00	2010	124,931.70
1901	0.9	1931	1.4	1951	7.3	1971	20.2	1991	15,837.60		
1902	0.9	1932	1.3	1952	7.9	1972	21.6	1992	18,147.50		
1903	0.9	1933	1.4	1953	7.8	1973	24.6	1993	19,876.00		
1904	0.8	1934	1.4	1954	8.6	1974	30.4	1994	21,559.80		
1905	0.9	1935	1.4	1955	9.7	1975	35.3	1995	29,725.4		
1906	0.9	1936	1.5	1956	10.4	1976	42.3	1996	38,863.9		
1907	0.9	1937	1.9	1957	11.1	1977	55.6	1997	45,737.9		
1908	0.9	1938	2	1958	11.7	1978	64.7	1998	52,774.8		
1909	1	1939	2	1959	12.2	1979	77.9	1999	60,739.0		
1910	1.2	1940	2.1	1960	12.8	1980	100	2000	68,089.8		
1921	1.6	1941	2.2	1961	13.3	1981	126	2001	72,092.4		
1922	1.9	1942	2.4	1962	13.7	1982	202.8	2002	77,107.7		
1923	1.7	1943	2.8	1963	14.2	1983	386.2	2003	83,701.2		
1924	1.6	1944	3.7	1964	15.1	1984	614.5	2004	91,297.0		
1925	1.7	1945	3.9	1965	15.5	1985	963.2	2005	95,492.0		
1926	1.7	1946	5	1966	16.2	1986	1,672.20	2006	101,900.1		
1927	1.6	1947	5.4	1967	16.7	1987	4,007.60	2007	106,466.8		
1928	1.6	1948	5.5	1968	16.9	1988	7,995.00	2008	113,530.0		
1929	1.6	1949	5.8	1969	18.1	1989	10,057.40	2009	119,162.4		

Fuente: Aparicio Cabrera, Abraham. "Series estadísticas de la economía mexicana del siglo XX". México, *Economía Informa*, núm. 369, UNAM, Facultad de Economía, julio-agosto 2011.

Cuadro 41. AZÚCAR, S.A., ESTADO DE RESULTADOS (Mill. De pesos corrientes)						
	1982	1983	1984	1985	1986	1987
INGRESOS	49,000.90	98,022.90	174,569.10	264,675.10	505,750.50	1,337,339.50
Ingresos ventas	48,729.40	91,222.60	173,068.20	248,144.70	479,144.70	1,263,244.60
País	48,068.00	95,140.80	171,388.40	243,946.80	442,186.30	1,102,957.70
Exportación	661.4	2,081.80	1,679.80	4,197.90	36,818.80	160,286.90
Otros Ingresos	271.5	800.3	1,498.90	16,530.40	26,745.40	74,154.90
COSTO	66,625.20	101,102.80	174,713.80	260,940.50	564,983.30	1,519,031.20
Costo de recepción de los productos	54,531.30	88,415.60	144,397.80	221,310.00	498,351.50	1,304,920.00
Liquidación por entrega de productos	52,634.20	90,191.10	145,386.50	221,383.40	376,024.40	850,287.60
Reexpresión del costo de ventas	---	---	---	15.9	122,327.10	454,632.40
Gastos de importación.	1,897.10	-1,775.50	-988.7	-89.3	---	---
GASTOS DE OPERACION	12,093.90	12,687.20	30,315.80	39,630.50	66,631.80	214,111.80
Gastos de venta	661.9	1,432.20	1,643.40	945.6	3,628.50	11,251.80
Gastos de distribución	2,216.30	4,440.30	8,654.90	13,491.00	29,421.40	59,783.10
Gastos financieros	6,846.00	3,543.30	11,387.50	12,072.50	7,358.80	78,574.10
Gastos de administración	741.6	1,463.70	2,322.80	10,406.10	22,938.30	56,636.90
Otros	1,628.10	1,807.70	6,307.20	2,715.30	3,284.80	7,865.30
RESULTADO NETO	-17,624.30	-3,079.90	-146.5	3,734.60	-59,232.80	-181,631.70
APORT. DEL GBNO. FED.	19,676.10	3,079.90	146.5	---	---	---
APROVECH. FISCAL	---	---	---	-3,734.60	59,232.80	181,631.70
RESULT. DEL EJERCICIO	2,051.80	---	---	---	---	---

Cuadro 41. AZÚCAR, S.A., ESTADO DE RESULTADOS (Continuación).						
VALORES REALES. (Miles de pesos de 1980)						
Rubros	1982	1983	1984	1985	1986	1987
INGRESOS	24,162.18	25,381.38	28,408.32	27,478.73	30,244.62	33,370.08
Ingresos ventas	24,028.30	23,620.56	28,164.07	25,762.53	28,653.55	31,521.22
País	23,702.17	24,635.11	27,890.71	25,326.70	26,443.39	27,521.65
Exportación	326.13	539.05	273.36	435.83	2,201.82	3,999.57
Otros Ingresos	133.88	207.22	243.92	1,716.20	1,599.41	1,850.36
COSTO	32,852.66	26,178.87	28,431.86	27,091.00	33,786.83	37,903.76
Costo de recepción de los productos	26,889.20	22,893.73	23,498.42	22,976.54	29,802.15	32,561.13
Liquidación por entrega de productos	25,953.75	23,353.47	23,659.32	22,984.16	22,486.81	21,216.88
Reexpresión del costo de ventas	nd	nd	nd	1.65	7,315.34	11,344.26
Gastos de importación.	935.45	-459.74	-160.90	-9.27	---	---
GASTOS DE OPERACION	5,963.46	3,285.14	4,933.41	4,114.46	3,984.68	5,342.64
Gastos de venta	326.38	370.84	267.44	98.17	216.99	280.76
Gastos de distribución	1,092.85	1,149.74	1,408.45	1,400.64	1,759.44	1,491.74
Gastos financieros	3,375.74	917.48	1,853.13	1,253.37	440.07	1,960.63
Gastos de administración	365.68	379.00	378.00	1,080.37	1,371.74	1,413.24
Otros	802.81	468.07	1,026.40	281.90	196.44	196.26
RESULTADO NETO	-8,690.48	-797.49	-23.84	387.73	-3,542.21	-4,532.18
APORT. DEL GBNO. FED.	9,702.22	797.49	23.84	---	---	---
APROVECH. FISCAL	---	---	---	-387.73	3,542.21	4,532.18
RESULT. DEL EJERCICIO	1,011.74	---	---	---	---	---

Fuente: Azúcar, S.A.

Cuadro 42					
Situación de los ingenios expropiados: 2001-2012					
Núm	Grupo	Ingenio	Devuelto	Venta	MDP (1)
1	GAM	Presidente Benito Juárez	12/03/04		
2		José Ma. Martínez	02/03/04		
3		Lázaro Cárdenas	09/03/04		
4		San Francisco El Naranjal		04/05/06	125
5		Cía. Industrial San Pedro		25/11/09	136
6		El Dorado	03/03/04		
7	Santos	Alianza Popular	28/11/06		
8		Cía. Azucarera del Ingenio Bellavista.	27/11/06		
9		Pedernales	30/11/06		
10		San Gabriel Veracruz	30/11/06		
11		Cía. Industrial Azucarera	30/11/06		
12		Plan de Ayala	29/11/06		
13	Machado	Central Progreso	13/06/06		
14		La Margarita	13/06/06		
15		Fomento Azucarero del Golfo	13/06/06		
16		José María Morelos	09/06/11		
17	Fideliq/SAE	Azucarera de la Chontalpa Santa Rosalía		25/11/09	218
18		La Joya		18/02/11	104
	TOTAL				583

Fuente: Feesa. *De la expropiación a la enajenación de los ingenios azucareros. Relato de una gestión pública* (FEESA).
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5278/17.pdf>
 (1) Millones de pesos.

Cuadro 43	
Recursos erogados y obtenidos por el gobierno: 2001-2012	
(millones de pesos)	
Erogados	
Apoyos ingenios CAZE	3 500 498 401
Apoyo a otros Ingenios	1 705 900 904
TOTAL	5 206 399 305
Gasto de operación del FEESA	97 036 324
Total de recursos fiscales	5 303 345 628
Indemnizaciones pagadas	1 678 860 384
Total erogado	6 982 296 013
Obtenidos	
Enajenación de ingenios (4)	583 950 000
Por devolución de ingenios a GAM	500 732 000
Productos financieros	31 665 564
Acciones José María Morelos	250 000
Total	1 116 597 564
Resumen	
Recursos erogados	6 982 296 013
Recursos recibidos	1 116 597 564
Déficit	5 865 698 449
Fuente: <i>Feesa. De la expropiación a la enajenación de los ingenios azucareros. Relato de una gestión pública</i> (FEESA). https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5278/17.pdf (pág 477)	

Cuadro 44	
Recursos canalizados al sistema azúcar: 2013-2016.	
(millones de pesos)	
Canalizados a ingenios CAZE	500 000 000
Gastos de operación del FEESA	28 783 143
Total de recursos fiscales	528 783 143
Financiamiento Nafin (con intereses)	3 528 783 143
Total erogado	3 875 934 936
Total obtenido por venta ingenios	10 244 000 000
Superávit	6 369 000 000
Fuente: <i>Feesa. De la expropiación a la enajenación de los ingenios azucareros. Relato de una gestión pública</i> (FEESA). https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5278/17.pdf (p.486,487)	

Cuadro 45			
Venta de ingenios expropiados al grupo CAZE			
(millones de pesos)			
1ª. Licitación 12 junio 2015			
Ingenios	Precio base venta (1)	Precios de adjudicación	Grupo ganador
Atencingo	1,957	1,982	Zucarmex
San Cristóbal			
Casasano	1,200	1,308	Beta San Miguel
Emiliano Zapata			
2ª. Licitación 16 diciembre 2015			
El Modelo	765	1,165	Porres
La Providencia	470	738	Beta San Miguel
Plan de San Luis	1,140	1,653	Piasa
3ª. Licitación 26 agosto 2016			
El Potrero	1,390	3,398	Beta San Miguel
San Miguelito			
Total			
	6,922	10,244	
Fuente: <i>Feesa. De la expropiación a la enajenación de los ingenios azucareros. Relato de una gestión pública</i> (FEESA). https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5278/17.pdf p.488			

BIBLIOGRAFÍA.

FUENTES DIRECTAS.

Artículo 27 Constitucional. Reformado mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación el 6 y 28 de enero de 1992; expedidos por Carlos Salinas de Gortari, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, el 3 y 27 de enero de 1992. <http://www.pa.gob.mx/publica/pa07ba.htm>

Asocaña. Sector Azucarero Colombiano. *Informes Anuales*. 2000-2001 al 2009-2010. Colombia, Asocaña, d. p. <http://www.asocana.org>

Auditoría Superior de la Federación, Cámara de Diputados. *Informe sobre la Fiscalización del Sector Azucarero de 2000 a 2005*. México, Fondo de Empresas Expropiadas del Sector Azucarero, 158 pp.

Azúcar, S.A., *Informe de Actividades*, 1987. México, Azúcar, S.A., 1987.

Azúcar, S.A. SEMIP. “Programa de Reconversión de la Industria Azucarera Paraestatal. Estrategias y Líneas de Acción” México, 1986, Azúcar, S.A. 22 p.

Azúcar, S.A. “Programa Institucional de Mediano Plazo”. México, SEMIP, Azúcar, S.A. 1985.

Banco Interamericano de Desarrollo, OCDE. *Políticas y ley de competencia económica en México. Examen inter pares*. <http://www.oecd.org/mexico/31430897.pdf> (consultado el 10 de abril de 2015).

Calles, Plutarco Elías. *Ley de Dotaciones y Restituciones de Tierras y Aguas, Reglamentaria del artículo 27 de la Constitución*. Decreto del 4 de enero de 1927. DOF 6 de enero de 1927. <http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1164> (Consultado del 23 de julio de 2016)

Calles, Plutarco Elías. *Ley que reforma la de Dotaciones y Restituciones de Tierras y Aguas, Reglamentaria del artículo 27 de la Constitución*. Del 23 de abril de 1927. DOF 27 de abril de 1927. <http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=1164> (Consultado del 23 de julio de 2016)

Cámara de Diputados. *Dictámenes de la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública, con proyecto del decreto del Presupuesto de Egresos de la Federación, para el ejercicio Fiscal del 2009*. Segunda Parte. Anexo B. México, Cámara de Diputados, Gaceta Parlamentaria, 12 de noviembre del 2008.

Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión, Centro de Estudio de las Finanzas Públicas. *Presupuesto de egresos de la federación 2003-2007. El programa especial concurrente para el desarrollo rural sustentable*. [México, CEFP/100/2007, 84 p. <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp1002007.pdf>

Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión, Centro de Estudio de las Finanzas Públicas. *Impacto de las Importaciones de fructosa en la industria azucarera*. CEFP/022/2005. Julio 2005. México, 13 p.

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. “*Ley de Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar*”. México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Secretaría General, Secretaría de Servicios Parlamentarios, Centro de Documentación, Información y Análisis, D.O.F. 22/agosto/2005.
<http://www.snitt.org.mx/pdfs/LEYDECANADEAZUCARX.pdf> 43 págs.

Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. *La industria alcohólica de México ante la apertura comercial*. México, Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2002, 18 p.

Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión, Centro de Estudio de las Finanzas Públicas. *La agroindustria azucarera en México*. México, CEFP/039/ 2001, 33 p.

Cámara Nacional de la Industria Azucarera y Alcohólica. *Resumen de producción de zafras 1959-60/ 1999-2000*. México, CNIAA, 2001.

CEPAL. *Las empresas transnacionales en la agroindustria mexicana*. México, CEPAL, 1978, 248 p.

CNIAA (Cámara Nacional de las Industrias Azucarera y Alcohólica). *Desarrollo Agroindustrial. Zafras 1989/90-1995/96*. México, CNIA, 1997, d.p.

COAAZÚCAR (Comité de la Agroindustria Azucarera). *Desarrollo Operativo Campo-Fábrica. Nacional, por estados y por ingenios. Zafras 1992 a 1997* México, Comité de la Agroindustria de la Caña de Azúcar, 1998.

Comisión Especial de Vigilancia y Seguimiento de la Industria Azucarera. *Informe semestral de Actividades, correspondiente al periodo 1 de marzo al 31 de agosto de 2011*. <http://gaceta.diputados.gob.mx/gaceta.diputados.gob.mx/Black/Gaceta/Anteriores/61/.../Informe-3.html> (consultado febrero 2016).

Comisión Especial para la Agroindustria Azucarera. *Plan de trabajo del segundo año de la comisión especial para la agroindustria azucarera*. México, Cámara de Senadores, LX legislatura. México, abril de 2008.

Comisión Especial de la Agroindustria Azucarera. Senado de la República. *Diagnóstico integral sobre la situación nacional de la industria azucarera*. México, Senado de la República, Comisión Especial de la Agroindustria Azucarera, 2007, 32 p.
http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/agroindustriaazucarera/content/informes_actividades/docs/diagnostico.pdf

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, *Ley Minera*, DOF, 26/6/1992. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4673658&fecha=26/06/1992 (consultada el 19 de enero 2021)

Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, *Ley de Fomento Agropecuario*, DOF, 2/01/1981.

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4600276&fecha=02/01/1981#:~:text=%2DEsta%20Ley%20tiene%20por%20objeto,de%20vida%20en%20el%20campo.&text=%2DCorresponde%20a%20la%20Secretar%C3%ADa%2C%20en,la%20producci%C3%B3n%20agropecuaria%20y%20forestal (consultada 6 de enero 2021).

Crespo, Horacio y Enrique Vega Villanueva. *Estadísticas históricas del azúcar en México*. México, Azúcar, S.A. 1988.

De la Madrid, Hurtado Miguel. *Decreto que reforma y adiciona los artículos 16, 25, 26, 27 fracciones XIX y XX, 28, 73 fracciones XXIX-D, XXIX-E, XXIX-F de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. DOF/3/Feb/1983, pág. 3.

De la Madrid, Hurtado, Miguel, *DECRETO que regula el Programa de Apoyos Directos al Campo denominado PROCAMPO*. DOF, 25/07/1994. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4719768&fecha=25/07/1994 (consultado 6 de enero 2021)

FAO, Apoyo de la FAO en las negociaciones de la OMC, 11. “Productos básicos importantes en el comercio agropecuario: el azúcar.” <http://www.fao.org/docrep/005/y4852s/y4852s11.htm>

FEESA. *De la expropiación a la enajenación de los ingenios azucareros. Relato de una gestión pública* (FEESA). <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/11/5278/17.pdf> (consultado el 16 de septiembre de 2021)

Fideicomiso para Obras Sociales a Campesinos Cañeros. *Cortadores de caña en México. Investigación de campo, zafra 1980/1981*, México, FIOSCER, 1983, varios vols., BCOLMEX.

Gobierno Federal. *Acuerdo Nacional para el Campo. Por el Desarrollo de la Sociedad Rural y la Soberanía y Seguridad Alimentarias*. Lunes 28 de abril, 2003 <http://www.sedafop.gob.mx/alianza/publicacion/crys/anc.pdf>

IMSS. *Ley del seguro social de 1973*. http://www.dof.gob.mx/index_113.php?year=1973&month=03&day=12

IMSS *Ley del seguro social, 1995*. http://www.dof.gob.mx/index_113.php?year=1995&month=12&day=21

INEGI. *XIV Censo Industrial. Industrias Manufactureras, extractivas, electricidad. Censos económicos 1994*. México, INEGI, 1995, 531 p.

INEGI, *XIII Censo Industrial, Industrias Manufactureras*. México, INEGI, 1992, 728 p.

INEGI. *XIII Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Censos Económicos 1989*. México, INEGI, 1992, 728 págs.

INEGI, *XIII Censo Industrial. Resultados Definitivos. Resumen General, Censos Económicos 1989*. México, INEGI, 1992, 505 p.

INEGI, *XII Censo Industrial, 1986. Datos referentes a 1985. Resumen General*, INEGI, 1989, 225 p.

INEGI, *XII Censo Industrial, 1986. Datos por Rama de Actividad y por entidad federativa, Referentes a 1985*. México, INEGI, 1990, 344 p.

INEGI. *XI Censo Industrial, 1981, Datos de 1980, Resumen General. T. II*. México, INEGI, 1988, 1592 p.

INEGI. *Encuesta Industrial Anual, 2008-2009*. México. México. www.inegi.gob.mx, Formato PDF, 610 págs. Consultado: marzo 2012.

INEGI. *Encuesta Industrial Anual, 2007-2008*. México. México. www.inegi.gob.mx, Formato PDF, 610 págs. Consultado: marzo 2012.

INEGI. *Encuesta Industrial Anual, 2003-2006. Edición Especial*. México. México. www.inegi.gob.mx , Formato PDF, 613 págs. Consultado: febrero 2012.

INEGI. *Encuesta Industrial Anual, 2002-2003*. México. www.inegi.gob.mx , PDF, 366 págs. Consultado: enero 2012.

INEGI. *Encuesta Industrial Anual, 2000-2001*. México. www.inegi.gob.mx , Formato PDF, 362 págs. Consultado: enero 2012.

Laudo Final. *Procedimiento conforme al Capítulo 11 del TLCAN y el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI: entre Gami Investments, INC., (Demandante) y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (Demandado)*. Vancouver, Canadá, 15 de noviembre de 2004. http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/434/1/images/Controversias/Casos_Mexico/Gami/escritos/GAMI_spanish.pdf

Ley de Ejidos, cap. II, art. 14. 28/XII/1920 (Gobierno del Presidente Obregón).

López Portillo, José. *Ley de Fomento Agropecuario*, México, DOF, 2 de enero de 1981. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4600276&fecha=02/01/1981 (consultada 6 de julio de 2018).

Mertens, Leonard. *Hacia el trabajo decente en el sector azúcar, México*. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, Documento de trabajo núm. 259, 2008, 87 p.

<http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/sector/papers/food/wp259.pdf>

OIT, *Condiciones y medio ambiente del trabajo infantil en el cultivo de la caña de azúcar en El Salvador*. El Salvador, Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil, 2007, 120 p. [http://white.oit.org.pe/ipec/documentos/condiciones ti cana sv.pdf](http://white.oit.org.pe/ipec/documentos/condiciones_ti_cana_sv.pdf)

Peña Nieto, Enrique, *Decreto por el que reforman y adicionan diversas disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de energía*. DOF, 20/12/2013.

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5327463&fecha=20/12/2013, (consultado el 19 de enero de 2021).

Pérez Valdés, Daniel, Carlos Blackaller Ayala. *Nuestra posición. Exigimos se publique la Ley Cañera*. Carta dirigida a Javier Usabiaga, secretario de SAGARPA. México, 5 de agosto de 2005.

Reglamento Agrario 10/IV/1922, fracc. IV, art. 14).

s.a. *Contrato Uniforme de compra-venta y de siembra, cultivo, cosecha, entrega y recepción de la caña de azúcar*. http://www.zafranet.com/---files/PDF/contrato_uniforme.pdf (consultado diciembre 2013)

Salinas de Gortari, Carlos. *Decreto por el que se reforman los artículos 28, 73 y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. DOF 20/Agosto/1993.

Secretaría de Agricultura, et al. *Acuerdo sobre la metodología para determinar el precio de referencia del azúcar para calcular el precio de la caña de azúcar*. México, 9 de noviembre de 2010.

http://www.caneros.org.mx/site_caneros/marcolegal/20101109%20Metodologia%20br.pdf (consultado enero 2014)

Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Inifap (Instituto Nacional de Investigaciones Forestales y Pecuarias. *Reporte Anual 2008. Ciencia y tecnología para enfrentar la crisis agropecuaria*, 216 p. <http://www.encuentra.gob.mx/resultsAPF.html?q=ca%C3%Bl%202008&client=sagarpa> (29 julio de 2013).

Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Lineamientos específicos de operación del Programa Complementario de Apoyo al Pago de los Productores de Caña de Azúcar de la zafra 2007/2008*. México, DOF, 24/septiembre/2008.

Secretaría de Agricultura y Ganadería. *Decreto por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar*. D.O.F. 27/octubre/1975.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, *Informe Anual de Actividades 2010*, http://www.inifap.gob.mx/inifap_publica/informes/informa_actividades_2010.pdf

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Acuerdo para la determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar de la zafra 2007/2008*. México, D.O.F. 12/diciembre/2007

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. *Decreto por el que se reforma el diverso por el que se declaran de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar*. D.O.F. 27/julio/1993.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. *Decreto por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar, y en consecuencia, dichas actividades quedarán sujetas a las disposiciones del presente Decreto*. D.O.F. 31/mayo/1991

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. *Decreto por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar, como materia prima de la industria azucarera*. D.O.F. 2/enero/1980.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Programa Nacional de la Agroindustria de la Caña de Azúcar, 2007-2012*. México, 2007 <http://www.senado.gob.mx/comisiones/LX/agroindustriaazucarera/content/documentos/docs/pronac.pdf>

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Lineamientos específicos de operación del Programa Complementario de Apoyo al Pago de los Productores de Caña de Azúcar de la zafra 2007/2008*. México, SAGARPA, 2007.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Decreto que abroga el diverso por el que se declara de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar, publicado el 31 de mayo de 1991, así como el Decreto por el que se reforma el diverso por el que se declaran de interés público la siembra, el cultivo, la cosecha y la industrialización de la caña de azúcar, publicado el 27 de julio de 1993*. D.O.F. 14/enero/2005.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Lograr la competitividad del sector azucarero nacional para garantizar su permanencia y enfrentar la apertura del 2008, objetivo de la derogación del decreto cañero*. Comunicado 019/05. México, D.F. a 16 de enero de 2005.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *De la crisis a la viabilidad: la industria azucarera se prepara para ser más competitiva*. México, SAGARPA, Comunicado 014/05. Boletín de Prensa, 12 de enero de 2005

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Ordenar la industria, modernizarla y beneficiar a los productores cañeros, propósito de la política azucarera nacional*. México, SAGARPA, Comunicado núm. 080/02 México, D.F., 26 de febrero del 2002.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Lineamientos de operación del Fondo Especial para el pago de diversos compromisos de operación del sector azucarero, por los 27 ingenios incluidos en el Decreto de Expropiación publicado el 3 de septiembre de 2001*. D.O.F. a 19 de septiembre de 2001.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *Decreto por el que se expropian por causa de utilidad pública, a favor de la Nación, las acciones, los cupones y/o los títulos representativos del capital o partes sociales de las empresas que adelante se enlistan*. D.O.F. 3/septiembre/2001.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México, DOF, 20/diciembre/1993

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar durante la zafra 1998/1999*. D.O.F. 15/enero/1999.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar durante la zafra 1999/2000*. D.O.F. 28/octubre/1999.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Acuerdo que reforma al diverso que establece las reglas para determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar*. D.O.F. 31/marzo/1998.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Acuerdo que establece las reglas para la determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de azúcar*. D.O.F. 26/marzo/1997.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Decreto por el que se reforma la Tarifa de la Ley del Impuesto General e Importación*. D.O.F. 2/agosto/1990

Secretaría de Desarrollo Social, Jornaleros Agrícolas, UNICEFF, *Diagnóstico sobre la condición social de las niñas y niños migrantes internos, hijos de jornaleros agrícolas*, México, SEDESOL, Jornaleros Agrícolas, UNICEFF, 2006, 153 p. http://www.unicef.org/mexico/spanish/mx_resources_diagnostico_ninos_jornaleros.pdf

Secretaría de Economía. Dirección General de Industrias Básicas. *Análisis de la Situación Económica, Tecnológica y de Política Comercial del sector Edulcorantes en México*. México, Secretaría de Economía, ed. SE., 95 p. www.economia.gob.mx/.../Analisis_Sectorial_Mercado_Edulcorantes.pdf (consultado febrero 2016)

Secretaría de Economía. *Acuerdo por el que se dan a conocer, dentro del Programa para Impulsar la Competitividad de los Sectores Industriales (PROIND), los lineamientos para la operación del Programa de Apoyo al Sector Agroindustrial de la Caña de Azúcar (PROINCAÑA), para el ejercicio fiscal 2008.* México, D. O. F. 26/septiembre/2008

Secretaría de Economía. *Decreto por el que se modifica el diverso para el fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.* D.O.F. 16/mayo/2008.

Secretaría de Economía. *Listado de Proyectos aprobados del Programa de Apoyo para la Agroindustria de la Caña de Azúcar (PROINCAÑA), para el ejercicio fiscal 2008. Con fundamento en el artículo 38 fracciones I y II del Acuerdo por el que se dan a conocer los Lineamientos para la operación del Programa de Apoyo al Sector Agroindustrial de la Caña de Azúcar, para el ejercicio fiscal 2008. Programa: Programa de Apoyo para la Agroindustria de la Caña de Azúcar (PROINCAÑA), para el ejercicio fiscal 2008.* México, SE, 2008.

Secretaría de Economía. *Mercado del Azúcar. Memoria documental. 2006-2012.* México, Secretaría de Economía, 31 p.

Secretaría de Economía. *Valorización de la cadena agroalimentaria (años 2005, 2006).* México, SE, 2007.

Secretaría de Economía. *Acuerdo para la determinación del precio de referencia del azúcar para el pago de la caña de la zafra 2007/2008.* D.O.F. 12/diciembre/2007.

Secretaría de Economía. *Acuerdo que modifica el diverso que establece los criterios para otorgar permisos previos por parte de la Secretaría de Economía, a las importaciones definitivas de fructosa originarias de los Estados Unidos de América.* D.O.F. 30/septiembre/2005.

Secretaría de Economía. *Acuerdo que modifica el diverso que establece los criterios para otorgar permisos previos por parte de la Secretaría de Economía, a las importaciones definitivas de fructosa originaria de los Estados Unidos de América.* D.O.F. a 30/septiembre/2005

Secretaría de Economía. *Acuerdo que establece los criterios para otorgar permisos previos por parte de la Secretaría de Economía, de las importaciones definitivas de fructosa originarias de los Estados Unidos de América.* D.O.F. 20/marzo/2003.

Secretaría de Economía. *Acuerdo que fija el precio para la venta del azúcar en las distintas zonas de la República.* DOF. 15/enero/1949

Secretaria de la Economía Nacional. *Decreto que fija el precio de la caña para la fabricación de azúcar, alcoholes, aguardiente y piloncillo.* D.O.F. 20/abril/1944.

Secretaría de la Economía Nacional. *Decreto que establece un plan de intensificación de la producción azucarera*. D.O.F. 23 de septiembre de 1943.

Secretaría de la Economía Nacional. *Acuerdo que establece las reglas generales para fijar el precio de la caña de azúcar*. D.O.F. 31/diciembre/1941.

Secretaría de la Función Pública. *ACUERDO por el que se desincorporan del régimen de dominio público de la Federación, diversos inmuebles que forman parte de nueve unidades industriales denominadas ingenios azucareros, ubicados en los estados de Morelos, Puebla, San Luis Potosí y Veracruz, y se autoriza su enajenación a través del Servicio de Administración y Enajenación de Bienes*. DOF, 23 de julio de 2012. http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5260656&fecha=23/07/2012 (consultado 27 de mayo de 2015).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Decreto por el que se exime del pago de los impuestos que se indican y se amplía el estímulo fiscal que se menciona*. D.O.F. 5/marzo/2002.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *El presupuesto de Egresos de la Federación: 1995-2000*. México, SH, 2000, 210 p. http://www.shcp.gob.mx/EGRESOS/PEF/pef/1995_2000/pef19952000.pdf

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Resolución mediante la cual se autoriza la disolución y liquidación de la empresa Azúcar, S.A. de C.V.* D.O.F. 26/febrero/1993

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Decreto por el que se exime del pago del impuesto especial de producción y servicios a la enajenación e importación de aguas envasadas, refrescos, jarabes y concentrados para preparar refrescos*. D.O.F. 13/noviembre/1990.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Acuerdo por el cual se fijan los precios de venta al azúcar en sus diferentes calidades*. D.O.F. 16/noviembre/1989.

SHCP, *El proceso de enajenación de entidades paraestatales*. México, s.p.i.

Secretaría de Programación y Presupuesto. *X Censo Industrial 1976. Datos de 1975. Resumen General. Tomo II*. México, SPP, 1979, 933 p.

Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. *IX Censo Industrial 1971. T. I, Informe referente a 1970 por actividades industriales*. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1974, 472 p.,

Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. *IX Censo Industrial 1971. T. II, Informe referente a 1970 por actividades industriales*. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1974, 685 p.

Secretaría de Industria y Comercio. Dirección General de Estadística. *VIII Censo Industrial, 1966. Datos de 1965. Resumen General*. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1967, 872 p.

Secretaría de Programación y Presupuesto. *Decreto mediante el cual se fijan las bases para la Reestructuración Orgánica Administrativa de la Industria Azucarera*. D.O.F. 13/julio/1983.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Informe de la Dirección Técnica*. Comisión Nacional de Salarios Mínimos. México, STPS, CNSM, 2000-2010, http://www.conasami.gob.mx/inf_eco_anual.html

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Plan rector para la modernización integral de la Industria Azucarera (Reglamento) y características de las computadoras de escritorio (anexos 1 y 2)*. DOF, 28 de noviembre de 2008.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Ley que incorpora al régimen del seguro social obligatorio a los productores de caña de azúcar y sus trabajadores*. DOF, 7/12/1963

Sistema Nacional e Información de la Industria Azucarera. *Padrón Cañero, 2007*. Sistema Nacional de Información de la Industria Azucarera. <http://www.siazucar.siap.gob.mx> (Consultado mayo 2010)

STIASRM. *Stiasrm ante Lineamientos Generales para el Expendio o Distribución de Alimentos y Bebidas en los Establecimientos de Consumo Escolar de los Planteles de Educación Básica y Anexo Único*. <http://www.cofemer.gob.mx/expediente/v99/B001002493.pdf>, México, 28 de junio de 2010.

STIASRM, CNIAA, Secretaría del Trabajo y Previsión Social. *Acuerdo para la modernización integral de la industria azucarera en su aspecto laboral*. 28/AGOSTO/2007. http://api.ning.com/files/kY30VkJZB5W-Pn9FXA4NmPtECrxzpjDOrdclcxSUS9p3naeQMfd7R20kmQ0Yc*tS1S89V2kAEZTfsYXiSWmPgWvPVsQdaLk5S/ConvenioMarco2007.pdf (consultado 20 de julio de 2014)

Suprema Corte de Justicia de la Nación. “Contenido de la versión taquigráfica de la sesión pública ordinaria del pleno de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, celebrada el martes 17 de enero de dos mil seis”. https://www.scjn.gob.mx/PLENO/Documents/ver_taq.../PL060117.pdf (consultado el 13 noviembre de 2015).

UNPCA-CNC y UNC-CNPR. *Carta de UNPCA-CNC y UNC-CNPR a SAGARPA*. <http://www.cedrssa.gob.mx/?doc=258>, 5 de agosto 2005. (consultado 20 julio 2014)

UNC. *Normatividad de la Agroindustria Azucarera. Reglamento del Comité de la Agroindustria Azucarera*. 16/julio/1991. UNC-CNPR <http://www.caneros.org.mx/>

UNC. *Normatividad de la Agroindustria Azucarera. Lineamientos que establecen las bases a que deberán sujetarse las relaciones entre los ingenios y sus abastecedores de materia prima, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4º. Inciso b) del Decreto del 30 de mayo de 1991, que declara de interés público la siembra, el cultivo y la industrialización de la caña de azúcar.* <http://www.caneros.org.mx/>

Unión Nacional de Cañeros, A.C. CNPR. *Estadísticas de la Industria de la Caña de Azúcar. 2000-2009.* México, UNC, A.C. CNPR, 2010.

UNPASA. *Estadísticas Azucareras.* México, UNPASA, CNIA, 1951-1982. Cuadros, gráficas.

Unión Nacional de Productores de Azúcar, S.A. *Informe.* México, UNPASA, 1953, 1959, 1962, 1963, 1968, Cuadros, gráficas.

Unión Nacional de Cañeros-CNPR. *Normatividad de la Agroindustria Azucarera,* México, s.p.i., 36 págs. (pág. 33). <http://www.caneros.org.mx/>

STIASRM 60 [sesenta] años de lucha sindical: notas para la historia del sindicato azucarero Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana, México, STIASRM, 1997, 389 p.

USDA, Congressional Research Service. *Sugar policy and the 2008 Farm Bill.* Report for Congress, September 2008, 11 p.

USDA, *Sugar and Sweeteners,* enero de 1998-agosto 16 de 2010. Publicación cuatrimestral. www.ers.usda.gov

LIBROS

Ávila Felipe. *Tierra y Libertad. Breve historia del zapatismo.* México, Ed. Crítica, 2018, 376 p.

Ayala Espino, José. *Estado y desarrollo: la formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX.* México, UNAM, Facultad de Economía, 2003, 500 p., cuadros, gráficas.

Banco de México. Oficina de Investigaciones Industriales. *La industria azucarera de México.* México, 1952, 3 vols., gráfs., mapas. BUIA.

Bartra, Armando, (Comp.) *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980.* México, UNAM, ENEP Acatlán, 1993, 297 p. BCIESAS.

------. *Los nuevos herederos de Zapata. Un siglo en la resistencia 1918-2008,* INEHRM, FCE, 2019, 360 p.

Brailovsky, V., Roland Clarke y Natan Warman. *La política económica del desperdicio. México en el periodo 1982-1988*. México, UNAM, FE, 1989, 500 p

Boege, Eckart (Coord.) *Desarrollo del capitalismo y transformación de la estructura de poder en la región de Tuxtepec, Oaxaca*. México, SEP, INAH, ENAH, 1979, 264 p.

Calva, José Luis. *La disputa por la tierra. La reforma al artículo 27 y la nueva Ley Agraria*. México, Ed. Fontamara, 244 pp.

Carton de Grammont, Hubert; Héctor Tejera Gaona. *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. México, Plaza y Valdés, 1996, Vols. I-IV

Castañeda Sabido, Fernando. *La crisis de la sociología académica en México*. México, UNAM FCPYS, Miguel Angel Porrúa, 2004, 311 p.

Chávez-Hita, Adriana Naveda, Florescano, Enrique. (Coords.) *Historia General de Córdoba y su región*. México, Ed. Gobierno del Estado de Veracruz, Secretaría de Educación del Estado de Veracruz, Universidad Veracruzana, 2013, mapas, fotos, 443 p

Chollett, Donna, L. *Neoliberalism, Social Exclusion, and Social Movements: Resistance and Dissent in Mexico's Sugar Industry*. Lexington Books, NY, 2013, 239 p. (<https://books.google.com.mx/books?id=pbawDQAAQBAJ&pg=PA79&lpg=PA79&dq=miguel+ortiz+jonguitud&source=bl&ots=mLQ-zcHjBR&sig=VaqNHLvGIJo5NPZSqJYOJJ8P9gg&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwitwKavj b7cAhUPnq0KHVR9BPIQ6AEwDXoECAkQAQ#v=onepage&q=miguel%20ortiz%20jonguitud&f=false>) (consultado 26 julio 2018).

Córdova, Arnaldo. *Sociedad y Estado en el mundo moderno*. México, Ed. Grijalbo, Col. Teoría y Práxis, 1976, 287 p.

Crespo, Horacio. *Historia del azúcar en México*. México, Fondo de Cultura Económica, 1988, 2 v. Cuadros. BUIA.

De la Garza Enrique, Bouzas, Guillermo. *Flexibilización del trabajo y Contratación colectiva en México*. México, UNAM, UAM. México, 1998.

Díaz Cruz, Ricardo. *Políticas públicas para los jornaleros agrícolas migrantes*. Oaxaca, Programa de Atención a Jornaleros Agrícolas /México, SEDESOL, Armadillo ediciones, Col. Migrantes somos y en el camino andamos, 5. 2004.

[http://www.migracion.oaxaca.gob.mx/Libros/La migracion_oax/LosjornalerosagricolasmigrantesdeOaxaca.pdf](http://www.migracion.oaxaca.gob.mx/Libros/La_migracion_oax/LosjornalerosagricolasmigrantesdeOaxaca.pdf) (consultado enero 2013).

Dussel, Enrique. *16 tesis de economía política*. México, Siglo XXI Editores, 2018, 423 p.

Echeverría, Bolívar, *El discurso crítico de Marx*. México, FCE, ITACA, 2017, 422 p.

-----, *Las ilusiones de la modernidad*. México, UNAM, El Equilibrista, 1995, 200 p.

- Echeverría, Bolívar. *Valor de uso y utopía*. México, Siglo XXI editores, 1998, 197 p.
- , *La modernidad de lo barroco*, México, Ed. ERA, 2017, 229 p.
- , (Comp.) *La mirada del ángel. En torno a las Tesis sobre la Historia de Walter Benjamin*, México, Ed. UNAM, Biblioteca Era, 2014, 252 p.
- Eckstein, Salomon. *El marco macroeconómico del problema agrario mexicano. (Documento Preliminar)*. Centro de Investigaciones Agrarias, Ed. Talleres México, México, 1968, 253 p.
- Giddens, Anthony. *Las nuevas reglas del método sociológico. Crítica positiva de las sociologías interpretativas*. Buenos Aires, Amorrortu Editores, 1993, 173 p.
- Gilly, Adolfo. *La revolución interrumpida. México, 1910-1920. Una guerra campesina por la tierra y el poder*. México, Ediciones El Caballito, 1977, 412 p.
- Gurza Lavalle, Adrián. *Estado, sociedad y medios. Reivindicación de lo público*. México, UIA, Plaza y Valdés Editores, 1998, 277 p.
- Gutiérrez Pérez, Antonio, Yolanda Trápaga Delfín. *Capital, Renta de la Tierra y Campesinos. Una perspectiva teórica*. México, Ediciones Quinto Sol, 1986, 189 p.
- Harvey, David. *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid, España, Ediciones Akal, 2007, 252 p.
- Hewwitt de Alcántara, Cynthia. *La modernización de la agricultura mexicana: 1940-1970*. México, S. XXI, 1978, 319 p.
- Huerta, Arturo. *Economía mexicana. Más allá del milagro*. México, Ediciones de Cultura Popular, 1986, 246 p.
- Kaustky, K. *La cuestión agraria*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1978. (Capítulos 6 y 7, págs..101-175).
- Lenin, V. I. “Nuevos datos sobre las leyes del desarrollo del capitalismo en la agricultura. Fascículo I. El capitalismo y la agricultura en los Estados Unidos de Norteamérica”. <http://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/1915/nuevosdatos/index.htm> (Consultado enero 2013.)
- Lizón, Ángeles. *La otra sociología. Una saga de empíricos y analíticos*. España, Ed. Montesinos, 2007, 381 p.
- Martínez, Gabriel y Guillermo Farber. *Desregulación económica (1989-1993)*. México, FCE, 1994, 356. P.
- Marx, Karl. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I (3 vols), Tomo II (2 vols.), Tomo III (3 vols) . México, Siglo XXI editores, 1977.

Marx, Carlos, *Contribución a la crítica de la economía política. Introducción a la crítica de la economía política (1857)*. México, Ediciones de Cultura Popular, 1976, 273 p. (págs. 235-273)

Marx, Karl. *La tecnología del capital. Subsunción formal y subsunción real del proceso de trabajo al proceso de valorización (Extractos del manuscrito de 1861-1863)*. Selección y traducción de Bolívar Echeverría). México, Itaca, 2005, 64 p.

-----, *El Capital. Libro I, Capítulo VI Inédito. Resultados del proceso inmediato de producción*. México, Siglo XXI Editores, 174 páginas. http://www.socialismo-chileno.org/febrero/Biblioteca/Marx/Capitulo_VI.pdf (Consultado el 20 diciembre 2014)

Marx, Carlos, Federico Engels, *La Ideología Alemana*, Ediciones de Cultura Popular, S.A, México, 1977.

Ordoñez Barba, Gerardo Manuel. *La política social y el combate a la pobreza en México*. México, UNAM, CIICH, 2002, 401 p.

Paré Luisa, Irma Suárez y Gilda Salazar. *Caña Brava. (Trabajo y organización social entre los cortadores de caña)*. UNAM, UAM, México, 1987 (a), 182 p.

Paré, Luisa. (Coord.), *El Estado, los cañeros y la industria azucarera: 1940-1980*. México, UNAM, UAM, 1987 (b), 295 p.

Parijs, Van, Philippe *¿Qué es una sociedad justa?* Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1992, 235 p.

Piketty, Thomas. *El capital en el siglo XXI*. México, FCE, 2015, 679 p.

Pipitone, Ugo. *La salida del atraso. Un estudio histórico comparativo*. México, FCE, 1994, 493 pp.

-----, *El capitalismo que cambia*. México, Ediciones ERA, 1986, 148 pp.

Popper, Karl. *La lógica de la investigación científica*. Madrid, editorial Tecnos, 1980, 451 p.

Rogozinski, Jacques. *La privatización de empresas paraestatales*. México, FCE, 1993, 206 p.

Romero, José J. (Coord). *Los efectos de la política agraria europea. Un análisis crítico*. España, Ed. Intermon Oxfam, Col. Etea, 2002.

Rubin, Isaac Illich. *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, México, Cuadernos de Pasado y Presente, S. XXI editores, 1977.

Sartori, Giovanni. *Teoría de la democracia. I. El debate contemporáneo*. Madrid, 2005, 305 p.

Secretaría de la Reforma Agraria. *La transformación Agraria. Origen, evolución, retos.* México, SRA, 1997, Vol. 1.

Serna, Rodríguez, Ricardo. *El progreso de un pueblo. Contribución a la historia del ingenio La Margarita y del Sindicato Local Sección 109 del Sindicato de Trabajadores de la Industria Azucarera y Similares de la República Mexicana.* México, s.p.i., 77 p.

Shaikh, Anwar. *Ensayos de economía política*, Tercer mundo editores, 1990, 407 p.

Téllez Kuenzler, Luis. *La modernización del sector agropecuario y forestal. Una visión de la modernización de México.* México, FCE, 1990

Tello, Carlos. *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006.* México, UNAM, FE, 2008, 776 p.

Trápaga, Delfín Yolanda. *Agricultura, alimentos y hegemonía.* México, UNAM, FE, 2019, 297 p.

Vilar, Pierre. *Iniciación al vocabulario del análisis histórico.* Barcelona, Grijalbo crítica, 1981, 315 p.

Weber, Max, *Sobre la teoría de las ciencias sociales.* Ediciones Futura, Buenos Aires, 1976, 161 p.

------. *Ensayos sobre metodología sociológica.* Buenos Aires, Argentina, Amorrortu Editores, 1993, 271 p.

ARTÍCULOS

A.C. Hanna. "World view on sugar trade and prices". USDA, *Sugar and Sweeteners*, December 1991, p. 27-30.

Álvarez, José. "Evaluating the performance of Cuba's sugarcane Basic Units of Cooperative Production During their first decade". http://edis.ifas.ufl.edu/fe562#TABLE_1 (A su vez tomada de: Dirección de Producción de Caña. Modelo Balance de Áreas. MINAZ, Cuba, february, 2004).

Aparicio Cabrera, Abraham. "Series estadísticas de la economía mexicana del siglo XX. México, *Economía Informa*, núm. 369, UNAM, Facultad de Economía, julio-agosto 2011.

Appendini, Kirsten. "La regularización de la tierra después de 1992: la "apropiación campesina de PROCEDE". En: *Los grandes problemas de México.* Antonio Yunez (Coord.), XI, Economía Rural, México, El Colegio de México, 70 aniversario 1940-2010, Bicentenario de la Independencia, Centenario de la Revolución, 2010, 16 Vols. (Vol 11, págs.64-94).

Aurrecoechea, Juan Manuel. Lorena Paz Paredes. “El nuevo despegue de la agroindustria y la crisis de los años veinte”. En: *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*. Bartra, Armando. (Coord.). México, UNAM, Enep-Acatlán, 297 p. (págs. 82-124)

Aziz Elbehri, Johannes Umstaetter, David Kelch. “The EU sugar policy regime and implications of reform”. En: *Economic Reserch Report no. 59*, USDA, July 2008, 51 p.

Blumenkron, Julio. “Problemas actuales de la Industria Azucarera en México”. En: Ramírez, José Ch. *El azúcar en México*. México, s.e. , 1946, 337 p. BCOLMEX.

Bolling Christine, and Nydia R. Suarez, “The Brazilian Sugar Industry: Recent Developments”. *Sugar and Sweetener Situation & Outlook/SSS-232/September 2001 Economic Research Service/USDA*

Bowman, Cliff. “Differential labour and competitive advantage: embedding resource-based theory within marx’s labour theory of value”. <https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/bitstream/1826/395/2/SWP0303.pdf> (consultado el 2 julio 2013), Business Strategy Cranfield School of Management, Cranfield University Cranfield BEDFORD, MK43 0AL United Kingdom

Brown Grossman, Flor y Lilia Domínguez Villalobos. “Evolución de la productividad en la industria mexicana: una aplicación con el método de Malmquist”. México, *Investigación Económica*, UNAM, FE, julio-septiembre, 2004, núm. 249, págs.. 75-100. <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/601/60124903.pdf>

R.A. Bryer. “A marxist critique of the fasb’s conceptual framework”, *Critical Perspectives on Accounting* (1999) 10, 551]589 Article No. cpac.1999.0358. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1045235499903581> (consultado 2 de julio 2013)

Buzzanell, Peter. “México’s sugar industry in transition. Implications for sweetener trade with the United States”, *Sugar and Sweeteners. Situation and Outlook Report*, USDA, march, 1991. P. 21-35.

Cámara de Diputados. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. *La agroindustria azucarera en México*, Cámara de Diputados, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, México, septiembre de 2001, 33p.

Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, *La industria azucarera mexicana durante la década de los años noventa*, Economía y Desarrollo, Universidad de la Habana, Cuba, Núm. 1, vol. 135, enero-junio, 2004, págs. 82-101.

Castillo Girón Víctor M., Aguirre Jiménez, Alma Alicia, *La agenda del azúcar mexicano: 1990-2003. Origen y causas de la crisis financiera*. México, Carta Económica Regional, Año 17, núm. 92 abril-junio, Cucea, UdG, 2005. <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/administracion/uploads/articulo67.pdf>

Carton de Grammont, Hubert, “Fortalezas y debilidades de la organización campesina en el contexto de la transición política”, *Revista El Cotidiano*, núm. 147, págs. 43-50, México, AÑO, UAM-A.

Carton de Grammont, Hubert; Mackinlay, Horacio, “Las organizaciones sociales y a transición política en el campo mexicano”, Buenos Aires, CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, <http://www.clacso.org.ar/biblioteca> marzo 2006, págs. 23-68.

Carton de Grammont, Hubert. “Neoliberalismo o descorporativización, dilema del Consejo Nacional Agropecuario”, En: *Globalización, deterioro ambiental y reorganización social en el campo*, México, Juan Pablos, 1995, BUAM-X. (pp. 78-94).

Carton de Grammont, Hubert, “Los actores sociales en el campo frente al TLC”, En: *La disputa por los mercados. TLC y sector agropecuario*. México, Ed. Diana, 1992, 388 págs. (págs.127-137).

Castañeda, Zavala Yolanda. “Opciones biotecnológicas para la crisis de la agroindustria azucarera: melazas y proteína unicelular”. México, *Sociológica*, Revista del Departamento de Sociología, UAM, mayo-agosto 1991, <http://www.revistasociologica.com.mx/numeros2.asp?mtr=16>

CEDRSSA, “Saldos de las reformas de 1992 al artículo 27 constitucional”, Palacio Legislativo de San Lázaro, junio 2008, núm. 2, 29 págs. <http://bizinformacion.com.mx/www.cedrssa.gob.mx>

CEDRSSA, “Conflicto en torno a la publicación de la ley cañera por parte del poder ejecutivo federal”, En: CEDRSSA. *INFORME. Observatorio de los Actores Sociales Rurales. Reporte Mensual*, Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, México, Palacio Legislativo, julio de 2005, Págs. 18-23.

Chávez Galindo, Ana María/Lucero Jiménez Guzmán, *Los cortadores de Caña de Azúcar en el estado de Morelos*, México, 1988, UNAM, Aportes de Investigación Núm. 26, 53 p.

CNC, “Sobre el veto presidencial a la Ley de Desarrollo sustentable de la caña de Azúcar”, México, 13 de Julio del año 2005, 3 pág. www.cedrssa.gob.mx/includes/asp/download.asp?iddocumento=303

Cerro, José Antonio. “Evolución de la situación azucarera internacional”. En: Horacio Crespo, Coord. *El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio Tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales*. México, Senado de la República, 2006, 586 p.

Cerroni, Umberto. “Ciencia económica e ideología”. En: *Introducción a la ciencia de la sociedad*. Barcelona, Grijalbo Crítica, 1977, (págs. 237-295).

Cordera, Campos y Leonardo Lomelí. “Viejos y nuevos paradigmas: el papel político de las ideas económicas en el cambio estructural en México (1982-1994)”. <http://www.rolandocordera.org.mx/textos/viejos-pone.pdf> 16 p.

Cortés García, Raúl. *Caña de Azúcar: energía del futuro (Conferencia magistral)*, Diapositivas. Universidad Veracruzana, Centro Virtual de Investigación Multidisciplinaria, Primer foro Nacional de Etanol. México, 2006

Crespo, Horacio, “La Industria Azucarera Mexicana: 1920-1940. Estado y empresarios frente a la crisis. La cartelización del sector”, En: *Revista Secuencia. Revista americana de Ciencias Sociales*, México, Instituto Mora, mayo-agosto de 1987, págs. 70-110.

Crespo, Horacio, “Pragmatismo corporativo. Estado y empresarios frente a la crisis de la agroindustria azucarera mexicana en la década de 1930”, México UAE Morelos, *Revista de Indias*, Vol LXV, No 233, 2005, págs. 219-244

-----, “Estado y empresarios frente a la crisis de la agroindustria azucarera mexicana en la década de 1930”, En: *Memorias del Segundo Congreso de Historia Económica*, México, FE, AMHE, 2004. Disponible también en: [http://digital.csic.es/bitstream/10261/83038/8/07%20Mexico%20\(Horacio%20Crespo\).pdf](http://digital.csic.es/bitstream/10261/83038/8/07%20Mexico%20(Horacio%20Crespo).pdf) Consultado agosto 2014.

-----, “La industria azucarera mexicana y el mercado externo, 1875-1910”, En: Crespo, Horacio, *El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales* Senado de la República, LIX Legislatura México, 2006. BIM

-----, Reseña: “la hacienda azucarera en la época colonial”, Gisela, Von Wobeser. SEP-UNAM, 1988, 366 p. <https://www.google.com.mx/search?q=Crespo%2C+Horacio.+Rese%C3%B1a%3A+%E2> (consultado 7 agosto 2015)

Concheiro, Luciano, y Roberto Diego. “Una perspectiva campesina del mercado de tierras ejidales: análisis comparativo de siete estudios de caso”. En: *Una perspectiva campesina del mercado de tierras ejidales: análisis comparativo de siete estudios de caso*. Concheiro, Luciano, y Roberto Diego (Coords.), México, Juan Pablos, 2001, 359 p. (págs..15-37).

Cordera, Rolando, Leonardo Lomelí Vargas. “El cambio estructural en México 1982-2000: elementos para una evaluación”. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/reseconinforma/pdfs/336/01RolandoCordera.pdf>

Córdoba Montoya, José. “La reforma económica de México”. En: Bazdresch, Carlos, Nisso Bucay, Soledad Loasa, Nora Lustig (Compiladores). Vol. 3, 443 pág. *México, auge, crisis y ajuste*. México, FCE, Lecturas del Trimestre Económico, 1993. (págs. 421-439).

Daudén, Laura. “Agrocombustibles en un mundo de hambre: el caso de Brasil”, en: *Pueblos. Revista de Información y Debate*. <http://www.revistapueblos.org>

Diego Quintana, Roberto, y Rafael Calderón Arózqueta. “El maíz y las políticas agrícolas en México: Centéotl vs el libre mercado”. En: *La sociedad frente al mercado*. María Tarrío y Luciano Concheiro. (Coords.). México. UAM-X, La jornada ediciones, 1998. (págs..223-240.)

De la Fuente, Juan, y Mackinlay, Horacio. “El movimiento campesino y la política de concertación y de desincorporación de las empresas paraestatales: 1989-1994”. En: Bassols, Mario (coord.), *Campo y Ciudad en una época de transición*. Departamento de Sociología, UAM-Iztapalapa, México, 1994. (págs. 105-146).

Economic Research Service/USDA: “Cuba’s Agriculture. Collapse and Economic Reform”. USDA, *Agricultural Outlook*/October,1998, 5p.
<http://www.ers.usda.gov/publications/agoutlook/oct1998/ao255h.pdf>

Encinas, Alejandro; de la Fuente Juan; Mackinlay, Horacio y Chapela, Gonzalo. “Movimiento campesino y reforma neoliberal”. En: Encinas, Alejandro, et. al. *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*. México, Espasa Calpe, 1995, 647 págs. (11-65).

Enríquez Poy, Manuel. “Caña de azúcar en México. Ancestral cultivo del Futuro”, *Sugar Journal*, www.SugarJornal.com , may 2009.

------. “Ignora gobierno federal a la industria azucarera”. México, *Inforural*, 9 de marzo de 2009.
http://www.inforural.com.mx/noticias.php?&id_rubrique=323&id_article=55720

------. “Requiere apoyos el bioetanol”. <http://azucartv.com> marzo/2011

------. “Inviabile producción de etanol en México”. México, <http://www.imagendelgolfo.com.mx/resumen.php?id=165907> , 4 de junio, 2010.

Espinosa, Gisela. “Cañeros y cañaverales a la deriva: entre la privatización y las expropiaciones de la industria azucarera”. En: Blanca Rubio (Coord.), *El Sector Agropecuario frente al Nuevo Milenio*. México, UNAM, 2004, 268 p. (147-181).

------. “Políticas de privatización: los saldos de una década”. En: *Desarrollo regional y mercado laboral: sociedad rural en México*. México, UAM-X, CSH, Producción Económica, 2002, págs. 221-240, (pág. 227)

------. “Modelo infalible para armar una crisis, El caso de la industria azucarera”. En: *Globalización, Estado y actores sociales en México*. México, UAM-X, CSH, Producción Económica, 1999, pp. 71-87, (pág. 81)

Espinosa, Gisela y Juan Manuel Aurrecoechea. "Privatización del Ingenio Emiliano Zapata y sus efectos en el empleo y desarrollo regional". En: Luciano Concheiro Bórquez y María Tarrío García (Coords.) *Privatización en el mundo rural*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, DCSH, Departamento de Producción Económica, México, 1998, 374 p. (págs. 305-348).

Espinosa, Gisela. "El desarrollo de la industria azucarera durante el Porfiriato". En: *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*. Bartra, Armando. (Coord.) México, UNAM, Enep-Acatlán, 1993, 297 p. (págs. 15-59).

-----, "La reforma agraria y el nuevo modelo agroindustrial: 1935-1947". En: *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*. Bartra, Armando. (Coord.) México, UNAM, Enep-Acatlán, 1993, 297 p. (págs. 125-157).

Espinosa, Gisela, Juan Manuel Aurrecoechea. "La década de los sesenta. De la crisis de sobreproducción a la expansión sostenida con exportaciones crecientes". En Bartra, Armando, *De haciendas, cañeros y paraestatales. Cien años de historia de la agroindustria cañero-azucarera en México: 1880-1980*. Bartra, Armando. (Coord.) México, UNAM, Enep-Acatlán, 1993, 297 p. (Pág. 187-213)

Espinosa Gisela. "La agroindustria cañero azucarera, entre la inmediatez y la estrategia". *Rumbo Rural*, enero-abril 2008, CEDRSS, Cámara de Diputados, <http://www.google.com.mx> 18 p.)

Florescano, Enrique. "De la memoria del poder a la historia como explicación". En: *Historia ¿Para qué?* Pereira Carlos, Luis Villoro, et. al. México, Siglo XXI Editores, México, 1985, 245 p. (p. 93-127).

Fritscher, Magda. "Del estatismo al libre comercio: los dilemas del sector agrícola en México". <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/brasil/cpda/estudos/dezenove/magda19.htm>

-----, "La reforma agrícola multilateral frente al TLC" En: Tarrío María, y Luciano Concheiro. *La Sociedad frente al Mercado*. México, UAM-X, La jornada ediciones, 1998. (págs. 159-222).

Fritscher Magda; Cristina Stefen. "La agricultura mexicana en la novena década: un destino incierto". En: Massolo, Alejandra, et al. *Procesos rurales y urbanos en el México actual*. México, UAM-Iztapalapa, 1991, 219 p. (95-115).

Fritscher, Mundt Magda, "Estado y campo en el neoliberalismo. Apuntes sobre el gobierno foxista", México, *Revista Veredas*, 2001, págs. 119-141.

Fukuda, Hisao, John Dyck, and Jim Stout, "Sweeteners policies in Japan", USDA, *Economic Research Service*, September, 2002, 10 p.

García de León, Antonio, “Encrucijada rural: el movimiento campesino ante las modernidades”, México, *Cuadernos Políticos* núm. 58, oct-dic 1989. Pp. 29-40. <http://www.cuadernospoliticos.unam.mx/cuadernos/contenido/CP.58/CP58.29.AntonioGarciaLeon.pdf>

Gobierno Federal. *Acuerdo Nacional para el Campo*, http://siac.org.mx/planeacion/acuerdo_nacional_para_el_campo.pdf, 47 p.

García Chávez, Luis Ramiro. *La agroindustria azucarera de México, reformas estructurales y sus implicaciones para el mercado de sus edulcorantes*. México, CIESTAM, 2000, 44 p. BCOLMEX

------. “El mercado azucarero norteamericano y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica”, México, CIESTAAM, s.a., <http://agrinet.tamu.edu/trade/papers/azucar.pdf>

García Chávez, Luis Ramiro, Roberto Escalante, “La agroindustria azucarera de México en el marco de la apertura”, *México, Revista Comercio Exterior*, dic. 1997, págs. 975-983.

Grain, “Emporios del azúcar: la inminente invasión de la caña transgénica”. <http://www.grain.org/biodiversidad/?id=447> (Consultado mayo de 2011).

Gómez Carpinteiro, Francisco Javier. “Cañeros, Estado y crisis de la industria. Acción colectiva y cultura política regional”, Ponencia preparada para su discusión en el encuentro de la Latin American Studies Association, Washington, D.C., 6-8 de septiembre de 2001. <http://lasa.international.pitt.edu/Lasa2001/GomezCarpinteiroFrancisco.pdf>. (Consultado marzo de 2012).

Gómez Oliver, Luis. “La crisis alimentaria mundial y su incidencia en México”, <http://www.colpos.mx/asyd/volumen5/numero2/asd-08-013.pdf>, 27 págs.

González Hernández, María de los Ángeles. “Reestructuración laboral en la industria azucarera durante los “gobiernos del cambio” en México, 2000-2012”. México, *Ulúa. Revista de Historia, Sociedad y Cultura*, Instituto de Investigaciones Histórico-Sociales, Universidad Veracruzana, 29/Enero-junio 2017, págs.. 129-159.

González, Humberto, “Política liberal y corporativismo: las asociaciones de empresarios agrícolas”, En: Ochoa Enrique y Loret David (eds.) *Estado y agricultura en México: antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*. México, UAM-A, 1994. (págs. 101-126).

Guillén Romo, A. y A.M. Viscaíno Mejía, *Estrategias de investigación y reconversión industrial*, México, UNAM, IIE, Cuadernos de Investigación, 1989.

Haley Stephen Andy Jurado y David Kelch, “Mexico overview”, *USDA, Sugar and Sweeteners*, May 30, 2006, p. 28-41.

“Introducción: TLC y sector agropecuario”. En: Encinas, Alejandro; de la Fuente Juan; Mackinlay, Horacio. *La disputa por los mercados. TLC y sector agropecuario*. México, Ed. Diana, 1992, 388 págs. (págs. 9-24).

Irving Reynoso, Jaime. “Hacienda y azúcar en Morelos: examen de investigaciones y debates” En: Crespo Horacio, *El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales*. México, Senado de la República, LIX Legislatura 2006. BIM

Jiménez Guzmán, Lucero. *La industria cañero-azucarera en México (El Estado de Morelos)*, UNAM, CRIM, Aportes de Investigación/6, 1986, 47 p.

----- *La industria cañero-azucarera en México (El Estado de Morelos)*, Segunda Parte, UNAM, CRIM, Aportes de Investigación/12, 1987, 71 p.

Juárez, Martín, “Apuntes para una interpretación de la Revolución Mexicana”, Revista Estrategia Internacional, núm. 24, diciembre 2007-enero 2008, págs. 245-270. http://www.estrategiainternacional.org/IMG/pdf/11_mexico.pdf (consultado julio 2018).

Kato Maldonado, Luis. “Industria manufacturera y economía globalizada”. México, UAM, *Dossier, Trayectorias*, Vol. X, núm. 27, julio-diciembre, 2008, págs. 65-81.

Lara, Antonio y Paul Rich, “Commodity policy in an era of globalization: the Mexican sugar industry and its problems under NAFTA”, USA, *The policy Studies Journal*, Vol. 31, No. 1, 2003, págs. 101-110.

Lizón, Ángeles. “Encrucijadas teóricas en la sociología del siglo XX. Barcelona, Universidad de Barcelona, *Papers* 2010, 95/2, págs., 389-420. <http://papers.uab.cat/article/view/v95-n2-lizon> (consultado marzo de 2016)

-----“Estadística, causalidad y sociología empírica del siglo XX”. Barcelona, Universidad de Barcelona, *Papers* 80, 2006, págs..223-255, <http://papers.uab.cat/article/view/v80-lizon> (págs..233 y 234) (consultado marzo de 2016)

-----“Ciencia y valores: un reordenamiento de argumentos a favor de la ciencia social”. Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma de Barcelona, *Papers*, 31, 1989, págs.59-76. <http://papers.uab.cat/article/view/v31-lizon> (consultado marzo de 2016).

Mackinklay, Horacio, “La política del reparto agrario en México (1917-1990) y las reformas al artículo 27 constitucional”. En: Massolo, Alejandra, et al. *Procesos rurales y urbanos en el México actual*. México, UAM-Iztapalapa, 1991, 219 p. (págs. 117-167)

Mackinlay, Horacio, Juan de la Fuente. “La nueva legislación rural en México”, <https://www.proquest.com/docview/217872284>

Mackinlay, Horacio, Juan de la Fuente. “Las reformas a la legislación y a la política crediticia relativas al medio rural”. En: *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. México, INAH, UNAM, Plaza y Valdés, 1996.

Mackinlay, Horacio. “La CNC y el Nuevo Movimiento Campesino (1989-1994)”. En: Carton de Grammont, Hubert (Coord.) *Neoliberalismo y organización social en el campo mexicano*. México, IIS-UNAM/Plaza y Valdés, 1996.

-----, “El agro en México: un futuro incierto después de las reformas”. En: Grammont, Hubert Carton de, Héctor Tejera Gaona. *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. México, Plaza y Valdés, 1996, Vols. I-IV (Introducción del volumen III).

-----, “Las organizaciones campesinas y la nueva agricultura de contrato: la rama del tabaco”, En: www.pa.gob.mx . Págs. 1-11.

Méndez Medina, Diana Lizbeth, “En los bordes de la corrupción: análisis de la conformación, funcionamiento y expropiación de la Compañía Azucarera del Mante (1930-1939). México, *Revista Región y Sociedad*, vol.27 no.62 Hermosillo ene./abr. 2015, Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252015000100008#nota

Mertens, Leonard, Roberto Wilde, “Aprendizaje organizacional y competencia laboral: la experiencia de un grupo de ingenios azucareros en México”, México, mayo de 2001. <http://www.eclac.org/ddpe/noticias/paginas/0/13650/MertensyWilde.pdf>

Martínez Covalada, Héctor. “La cadena del azúcar en Colombia. Una mirada global a su estructura y dinámica, 1991-2005”, Colombia, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. *Observatorio Agrocadenas Colombia*, 2005, 54 págs. http://201.234.78.28:8080/dspace/bitstream/123456789/617/1/2005112143137_caracterizacion_azucar.pdf

Martínez, Juana. “Apuntes sobre la industria azucarera y la organización de sus trabajadores en Veracruz en los años 20’s. “México, U.V. Centro de Investigaciones Históricas, p. 17.

Melville, Roberto, “Las haciendas azucareras en Morelos: viejos y nuevos problemas”: En: Crespo Horacio. *El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales*, México, Senado de la República, LIX Legislatura, 2006. BIM

Mercado Mondragón, Jorge, “El Acuerdo Nacional para el Campo y la política social del gobierno federal”, México, *Revista El Cotidiano*, núm. 124, págs. 77-85.

Medina Ciriaco, Susana, “La reforma al artículo 27 constitucional y el fin de la Propiedad social de la tierra en México”, En: *Documentos de Investigación*, El Colegio Mexiquense, 2006, PDF, págs. 1-21

Mestries Benquet, Francis. “Globalización crisis azucarera y luchas cañeras en los años noventa”. México, *Sociológica*, año 15, núm., 44, pp. 41-68.

------. “La industria del azúcar y el movimiento cañero en Veracruz”. En: *Moguel, Julio. (Coord). Historia de la Cuestión Agraria Mexicana. Vol. 9. Los tiempos de la crisis (primera parte) (1970-1982)*. México, S. XXI Editores, CEHAM, 1990. (págs. 451-472).

Moguel, Julio; Fristcher, Magda y Azpeitia, Hugo. “Auge y crisis del modelo de autosuficiencia alimentaria 1970-1982”. En: Moguel, Julio (coord.) *Historia de la cuestión agraria mexicana. Los tiempos de la crisis: 1970-1982 (primera parte)*. México, S. XXI/CEHAM, 1990. P. 139-196.

Morales, Roberto. “El sector cañero espera con ansia el TLC”. Revista Expansión, 14 de septiembre de 2007. <http://www.cnnexpansion.com/economia/2007/9/14/lo-dulce-del-tlc> (consultado 12 abril de 2015).

Morett, Sánchez, Jesús Carlos. “La obsoleta nueva Ley Agraria”. En: Encinas, Alejandro, et. al. *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*. México, Espasa Calpe, 1995, 647 págs. (págs., 543-561).

Ron Lord. “Sugar: background for 1995 Farm Legislation”, *Agricultural Economic Report*, USDA, April 1995, 75 p

Otero, Gerardo, “Atencingo: campesinado-empresarial y diferenciación social”. En: *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en el México rural*. México, Manuel Ángel Porrúa, 2004, 288 p. (págs. 147-180).

Otero, Gerardo y Peter Singelmann, "Los cañeros y el Estado en México: garantías sociales y reestructuración económica en la industria azucarera". En: *La sociedad rural mexicana frente al nuevo milenio*. Vol. IV: *Los nuevos actores sociales y procesos políticos en el campo*. Comp. por Hubert Carton de Grammont y Héctor Tejeda Gaona. México, Plaza y Valdés/INAH/UAM/UNAM, 1996, (págs. 181-202) BFCPYS.

Pérez, Castañeda Juan Carlos. “Las reformas a la legislación agraria en el marco de la propiedad territorial”. En: Encinas, Alejandro, et. al. *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*. México, Espasa Calpe, 1995, 647 págs. (467-517)

Pérez; Niurka y Dayma Echevarría, “UBPC de tabaco y caña: estudios de caso”. La Habana, Universidad de La Habana (UH), Equipo de Estudios Rurales, 1998. http://www.desal.org.mx/spip/IMG/pdf/UBPC-tabaco-estudios_NIURKA.pdf

Quintana, Roberto Diego, “¡El Campo no aguanta más! Una apuesta hacia la construcción de una política pública incluyente para el México rural”, México, *Revista El Cotidiano* núm. 124, págs. 57-63

Ramos Hernández, Emiliano V. (Diputado Federal por el PRD, secretario de la Comisión Especial para Analizar los Problemas de la Agroindustria Mexicana de la Caña de Azúcar). *Los pendientes de la ley cañera*. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3479/31.pdf> (consultado el 20 de mayo 2018).

Revista Época. “El azúcar mexicano: entre el desorden y la sobreoferta”, *Revista Época*. México, 24 de junio de 1991. Págs. 8-13.

Ramírez, Didier, Hugo Domínguez. “Se amarga el azúcar nacional”, México, *Revista Comercio Exterior*, 2 I julio 15 de 2007. http://www.t21.com.mx/comercio_t21/29.06.07/pdf/pg_2.pdf

Rappo Miguez, Susana, “La expropiación resuelve la crisis azucarera? Nuevos y viejos conflictos”, *Revista Aportes*, enero-abril, año/vol. VII, núm. 019, BUAP. Págs. 107-132.

Rello, Fernando, Yolanda Trápaga. “Libre mercado y agricultura. Efectos de la Ronda Uruguay en Costa Rica y México”. México, CEPAL, *Serie Estudios y Perspectivas*, núm. 7, México, 2001, 63 p.

Rivera, Juan A, MS, PhD, Onofre Muñoz-Hernández, M en C, Martín Rosas-Peralta, MC, MCS, DCS, Carlos A Aguilar-Salinas, MEsp, Barry M Popkin, PhD, Walter C Willett, MD, Dr PH. “Consumo de bebidas para una vida saludable: recomendaciones para la población mexicana”. Instituto Nacional de Salud Pública. Cuernavaca, Morelos, México. Hospital Infantil de México Federico Gómez. México, DF. Instituto Nacional de Cardiología Ignacio Chávez. México, DF. Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán. México, DF. School of Public Health, University of North Carolina. Chapel Hill, NC, EUA. Harvard School of Public Health. Boston, MA, EUA. *Salud Pública México*, 2008; Vol. 50(2):173-195 <http://bvs.insp.mx/rsp/articulos/articulo.php?id=002132> (consultado el 7 de agosto 2015).

Romero Ibarra, María Eugenia, “Una empresa azucarera frente a la expropiación del gobierno cardenista. El antes y el después. La USCO, S.A., 1920-1940”, México, *Memorias del Memorias del Segundo Congreso de Historia Económica*, FE, AMHE, 2004. BCOLMEX

------. *Características, problemas y estrategias empresariales en la industria azucarera de México. Siglo XX*. Asociación argentina de Historia Económica Universidad Nacional de Tres de Febrero. XXI jornadas de historia económica, 2008. <http://xxijhe.fahce.unlp.edu.ar/programa/descargables/romeroibarra> (consultado 29 agosto de 2014)

Rossi, Pietro. “Introducción”. En: Weber, Max, *Ensayos sobre metodología sociológica*. Buenos Aires, Argentina, Amorrortu Editores, 1993, 271 p.

Rubio, Blanca. "Agricultura, economía y crisis durante el periodo 1970:1982". En: *Moguel, Julio. (Coord). Historia de la Cuestión Agraria Mexicana. Vol. 9. Los tiempos de la crisis (primera parte) (1970-1982)*. México, S. XXI Editores, CEHAM, 1990. (págs..15-70).

Sáenz, Aarón. "La industria azucarera nacional". En: Ramírez, José, Ch., *El azúcar en México*. México, s.e., 1946, 337 p. BCOLMEX.

Salinas de Gortari, Carlos. "Exposición de motivos de las Reformas al Artículo 27 Constitucional". México, 7 de Febrero de 1992. http://transparencia.senado.gob.mx/historico_respuestas/content/2006/92-Noviembre/F1168.pdf

Sánchez, Juan Daniel, "Tronó la industria azucarera", *Revista Época*, 2 de diciembre de 1991, p.26-29.

Santibáñez, Juan José "Competencia, conflicto e integración en el sector azucarero mexicano". 1924-1938. En: *Crespo Horacio El azúcar en América Latina y el Caribe. Cambio tecnológico, trabajo, mercado mundial y economía azucarera. Perspectiva histórica y problemas actuales* México, Senado de la República, LIX Legislatura, 2006. BIM

Schwentenius Rita, Benjamín Carrera, Manuel Ángel Gómez Cruz. "Análisis de contenido sobre el movimiento El campo no aguanta más, en la prensa mexicana", México, *Revista El Cotidiano* núm. 155, mayo-junio 2009, págs. 77-86.

Schwentenius R. y Gómez Cruz, "Impacto del TLCAN en el sector agroalimentario: evaluación a diez años." En: Schwentesius, Gómez Cruz, Calva y Hernández Navarro (Cords.) *¿El campo aguanta más?* México, CIESTAM, Universidad Autónoma Chapingo, La Jornada, 2003.

Singelmann, Peter. "Market liberalization, privatization and new rules of articulation. Mexico's cane growers and sugar industry". En: *Alianzas Productivas para la Seguridad Alimentaria y el Desarrollo Rural*. Santiago, Chile: Food and Agriculture Organization (<http://www.rlc.fao.org/prior/desrural/alianzas/casos.htm> 2002).

----- "Neoliberalismo económico democratización política y los gremios cañeros del PRI". https://www.sfu.ca/~otero/docs/Mexico_en_transicion.pdf Págs., 155-175.

----- "La reorganización de la industria azucarera en el cambio posrevolucionario: cambios y continuidades". En: Arias Patricia. (Coord.), *Industria y Estado en la vida de México*. México, El Colegio de Michoacán, 1990, 508 p. (págs. 211-228)

Suárez, Iñiguez, Enrique. "La filosofía de la ciencia de Karl Popper". *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*. Vol. 40, núm. 159, 1995, págs., 9-32

----- "Las fallas de Popper. Una crítica", *Andamios* vol.5 no.9 México dic. 2008, págs., 141-156.

Therborn. Goran. "La política del capital". Revista Cuadernos Políticos num. 22, julio-septiembre 1979, México, Ed. Era, págs.8-21.

Toasa, Jose, "Colombia: a new ethanol produce ron rise?" *USDA, ERS*, January 2009, 15 págs.

Trápaga Delfín, Yolanda, "El Gatt y los desafíos de la reordenación agrícola internacional", México, *Revista Comercio Exterior*, octubre de 1990. pág. 976-986.

-----, "Agricultura, subsidios y el GATT", México, Facultad de Economía, *DEP*, UNAM, 1990, 15 p.

-----"La liberación económica: ¿Una alternativa para México" México, Facultad de Economía, *DEP*, UNAM, 1990, 31 p.

Unión Nacional de Cañeros, "Asamblea General Ordinaria. Segundo Informe de labores", México, "A.C.-CNPR, *XXV Órgano informativo de la UNC*", noviembre de 2009.

USDA, "Cuba's Agriculture: Collapse and Economic Reform", Special article, *Agricultural Outlook*, USDA, September 22, 1998

Valdés, Constanza, "Ethanol Demand Driving the Expansion of Brazil's Sugar Industry", *Sugar and Sweeteners Outlook*, June 4, Economic Research Service, USDA, 2007.

Vilar, Pierre. "Crecimiento económico y análisis histórico". En: *Crecimiento y desarrollo*. Ed. Ariel, Barcelona, 1976, 422 pp. (págs., 17-105).

-----, "Marxismo e historia en el desarrollo de las ciencias humanas. Para un debate metodológico". En: *Crecimiento y desarrollo*. Ed. Ariel, Barcelona, 1976, 422 pp. (págs., 347-381).

-----, "Desarrollo económico y progreso social. Las etapas y los criterios". En: *Crecimiento y desarrollo*. Ed. Ariel, Barcelona, 1976, 422 pp. (págs., 382-419).

Villar, Samuel, Del, "Depresión en la industria azucarera mexicana", México, *Foro Internacional*, Col Mex, abril-junio, 1976, Págs 526-585.

Yunez Naude, Antonio. "Las políticas públicas dirigidas a sector rural: el carácter de las reformas para el cambio estructural". *Los grandes problemas de México*. Antonio Yunez (Coord.), XI, Economía Rural, México, El Colegio de México, 70 aniversario 1940-2010, Bicentenario de la Independencia, Centenario de la Revolución, 2010, 16 Vols. (Vol 11, págs. 23-62)

Zermeño, López Felipe, "Una modernización trunca. La agroindustria cañera en México". En: Encinas, Alejandro, et. al. *El campo mexicano en el umbral del siglo XXI*. México, Espasa Calpe, 1995, 647 págs. (págs. 293-318).

Zúñiga Alegría, José G., y Castillo López, Juan A. “La integración del expediente técnico en el procedimiento expropiatorio para el Distrito Federal”. *Alegatos*, Núm. 65, México, enero-abril, UAM-A. 2007. Págs.79-96. <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/alegatos/pdfs/59/65-05.pdf> (consultado el 08 de mayo de 2015).

TESIS

Arteaga Maldonado, Eva del Carmen. *La intervención de Fioscer y de la trabajadora social en la comunidad de La Palma, municipio de Hueyapan de Ocampo, Ver*, Tesis de Licenciado en Trabajo Social, Universidad Veracruzana, 1990, 99 p.

Báez Avila, José Manuel, *El minifundio en la zona cañera: el caso del ingenio La Concepción*, México, Universidad Autónoma de Nuevo León, 1972, 62 p. BCOLMEX

Berlanga Garza Castellón, Rogelio Eugenio, *Alternativas de solución al problema de la industria azucarera mexicana, a través del análisis de los factores que motivaron la liquidación de Financiera Nacional Azucarera*, México, S.N.C., Institución de Banca de Desarrollo. Tesis, 2002, 55 p. BUIA

Castillo Galindo, Pablo. *Stevia Rebaudiana, una alternativa al azúcar de caña en el mercado de edulcorantes mexicano*. Tesis de Maestría en Economía, FE, UNAM, 2022, cuadros, gráfs. 64 p.

Crespo, Horacio. *La hacienda azucarera del estado de Morelos: modernización y conflicto*. México, tesis doctorado en Historia, UNAM, FFYL, 1995.

Cruz Cordero, Oscar, *Privatización y productividad. El caso de la industria azucarera mexicana (1970-1999)*, México, UAM-I, Tesis Lic. en Economía, 2006, 26 p.

Fernández Cencion, Orlanda L. *El desarrollo socio-económico de Vicente Camalote*. Tesis de Licenciado en Historia, Universidad Veracruzana, División Académica de Humanidades, Facultad de Historia, Xalapa, Ver, 1993, 165 p, mapas.

Galindo Marquina, Nuri, *Las negociaciones del azúcar en el TLCAN entre México y Estados Unidos*. México, Bcolmex, 2000, BCOLMEX

Lajous, Roberta, *La participación de México en el mercado azucarero norteamericano*. Tesis Lic. En Relaciones Internacionales, México, Col Mex, 1975, cuadros, 112 págs.

Malpica Aburto, Nahúm, *Crisis y perspectivas en la agroindustria azucarera mexicana: 1981-1990*, México, UNAM, FCPYS, tesis de Maestro en Sociología, 1991, cuadros, gráficas, 295 p.

-----*Precios y política de precios del azúcar en México: 1927-1985*, México, UNAM, FCPYS, tesis de Licenciado en Sociología, 1986, cuadros, gráfs., 320 p.

Montiel, Palacios, Antonio, *La política agrícola neoliberal y su impacto en la agroindustria azucarera de México*, México, s.e. tesis Lic. En Economía, 2000, 196 p. BFEUNAM.

Rama, Ruth, *Transnacionales, Estado y acumulación agrícola. La caña de azúcar en México*, Tesis Maestría en Economía, FE, UNAM, 1980, 210 p.

Pérez Zamorano, Abel, *¿Una revolución en los derechos de propiedad? Liberalización del ejido y la agroindustria azucarera en México*, Londres, London School of Economics and Political Science, 2004, 251 p. BCOLMEX

Sáenz Minguet, Mariana Margarita, *Análisis de la industria azucarera en México, ante una alianza estratégica*, México, 1998, Tesina Lic. en Administración de Empresas, BUIA, 111 p.

Scaife, Katherine. *Inadequate Institutions and Inefficient Outcomes in Mexico's Sugar Industry*. Master of Arts in Law and Diplomacy Thesis Submitted by Katherine Scaife, The Fletcher School, Tufts University, 2010, 84 p. (consultada agosto 2016).

Scheinvar Akcelrad, Paulo. *Economía forestal, servicios ambientales y las organizaciones colectivas silvícolas en México*. Tesis para obtener el grado de Doctor en Economía. México, UNAM, FE, 2009, 362 p.

Takayanagui García, Ernesto. *Las condiciones de vida y de trabajo del jornalero agrícola y del migrante en el estado de Morelos: caso de los cortadores de caña del albergue Tlaltizapan*, México, Facultad de Humanidades del estado de Morelos, Tesis licenciado en Antropología, 93, p.