

44 2-j



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

Bodegas Rurales Conasupo y su
Participación en el Agro Mexicano

T E S I S

Que para obtener el Título de:

Licenciado en Economía

P r e s e n t a :

CRISTOBAL GARCIA MARTINEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

BODEGAS RURALES CONASUPO Y SU PARTICIPACION
EN EL AGRO MEXICANO

I N D I C E

<u>PROLOGO</u>	<u>PAGS.</u>
I - <u>INTRODUCCION</u>	1
II - <u>ANTECEDENTES GENERALES</u>	3
2.1 Organización de BORUCONSA	7
a) Funciones	
b) Objetivos	
c) Políticas	
III - <u>PRINCIPALES ENFOQUES DE SUS POLITICAS EN EL CAMPO</u>	16
3.1 Organización Ejidal	16
3.2 La Comercialización de los Productos Básicos	19
3.3 Los Precios de Garantía	28
3.4 Ampliación de Bodegas Rurales CONASUPO	37
IV - <u>PROGRAMAS DE APOYO AL CAMPO</u>	41
4.1 Antecedentes Generales del Programa P.A.C.E.	41
(Programa de Apoyo a la Comercialización Ejidal)	

a)	Objetivos	
b)	Forma de Operar en el Campo	
c)	Organización	
d)	Resultados	
4.2	Servicios a la Producción	47
a)	Operación del Programa de Fertilizantes	
b)	Oferta (Presupuesto de Necesidades)	
c)	Demanda (Comercialización)	
d)	Programa de Crédito	
4.3	Servicios a la Comercialización	55
a)	Desgranadoras	
b)	Tractores	
c)	Transporte Interparcelario	
V	- <u>CAPTACION DE LOS PRODUCTOS DEL CAMPO</u>	61
5.1	Volúmenes Captados (1971 a 1981)	61
5.2	Incrementos y Decrementos (Causas)	62
5.3	Perspectivas	64
VI	- <u>CONCLUSIONES GENERALES</u>	68
VII	- <u>BIBLIOGRAFIA</u>	72

P R O L O G O

Inicié este trabajo con el propósito de ofrecer una síntesis de los aspectos más sobresalientes acerca de la participación de las bodegas rurales CONASUPO, en el Agro Mexicano, y de -- analizar en que medida los graneros del pueblo operan y con-- tribuyen al desarrollo económico y social del país.

Esto me llevó a remontarme a fechas anteriores a 1971, año en que se creó por acuerdo Presidencial la empresa Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., para atender la operación de los graneros del pueblo.

La inquietud por conocer las funciones y objetivos de esta fi- lial del Sistema CONASUPO, surgió a raíz de que generalmente desconocemos la importancia de los almacenamientos de produc- tos básicos, ya que primeramente los centros receptores esta- ban encaminados a cubrir las necesidades de grano de las ciu- dades, dejando desamparadas las zonas rurales.

En cierto sentido, este trabajo pretende, en un caso específi- co, orientar al interesado a formular sistemas para el mejor aprovechamiento de los Programas que CONASUPO ha implantado - en el medio rural, aun cuando la meta general es bastante más

amplia, para lo cual creí de utilidad exponer en forma coherente la investigación de campo sobre la participación de las bodegas rurales en el Agro Mexicano.

Las obligaciones de mi ocupación regular, alargaron el plazo de terminación de este trabajo por más tiempo del que yo habría deseado en un principio, mi intención ha sido evitar todo género de tecnicismos innecesarios a fin de que sea accesible a cualquier lector.

Muchas personas en forma más o menos directa cooperaron en el desarrollo de este trabajo, y en muchas de sus ideas centrales, para lo cual me hicieron matizar o precisar las conclusiones acerca de algunos temas; asimismo, revisaron las versiones preliminares e hicieron sugerencias para mejorar y dar mayor firmeza a los diversos puntos planteados; a ellos les expreso mi más sincero agradecimiento.

El Ing. J. Iván Flores Villarreal y el Ing. Roberto Beristáin Arguelles, me auxiliaron directamente y coadyuvaron más que nadie a que este trabajo llegara a su fin; a ellos también mi más pleno reconocimiento.

Debo al Lic. Enrique Padilla Aragón, la corrección de mi trabajo, ya que con su intervención hizo menos pesada la lectura

dentro de la aridez de algunos temas.

1.- INTRODUCCION

La reorientación de la política de desarrollo agropecuario tiene como meta corregir las grandes desigualdades entre la ciudad y el campo, dando absoluta prioridad a la producción, comercialización y distribución de alimentos de primera necesidad.

Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., (BORUCONSA), es una Empresa Filial del Sistema CONASUPO, creada por acuerdo del C. Presidente de la República, el 2 de agosto de 1971, para encargarse de la operación de los graneros del pueblo; integrando los servicios y programas necesarios que coadyuven al fomento del desarrollo económico y social del país.

En el presente trabajo se da un panorama general de la participación de las Bodegas Rurales CONASUPO en el agromexicano y la presencia la hacen mediante la recepción y certificación, almacenamiento y conservación, comercialización de toda clase de productos del campo, insumos y subsistencias provenientes y/o destinadas al consumo de los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios de bajos ingresos.

para el logro de estos objetivos, Bodegas Rurales CONASUPO, S. A. de C. V., ha ampliado sus servicios efectuando compras globales de cosechas de alimentos básicos, estableciendo nuevos métodos para la comercialización, ampliando la red de bodegas rurales, instalando bodegas móviles, prestando costalera, dando servicio de desgranado y transporte, pagando fletes y maniobras, además de apoyar en el marco de sus actividades los programas oficiales de promoción al desarrollo rural y lleva a cabo todos los actos jurídicos y mercantiles necesarios para su adecuado cumplimiento.

A través del desarrollo de cada uno de los puntos que se presentan, enfocaremos sus principales políticas y programas de apoyo al campo, así como sus perspectivas y logros obtenidos durante los ciclos de cosechas.

II.- ANTECEDENTES GENERALES

Bodegas Rurales CONASUPO, S. A. de C. V., es producto - del desarrollo de un proceso de transformación de los -- Sistemas de Almacenamiento en México. Aunque sus antece-- dentes los podemos encontrar desde la Epoca de la Colo-- nia, no es sino a principios de este siglo cuando se em-- pieza a conformar el Sistema de Almacenaje, es decir, -- cuando aparecen las compañías que van a cumplir esta fun-- ción, acorde con la realidad del país.

Primeramente los centros y bodegas estaban encaminadas a proveer de grano a las ciudades, quedando marginadas las zonas rurales, tanto para el acopio como para el aprovi-- sionamiento. Al hacerse más evidente este fenómeno se - pensó en la necesidad de dotar a las comunidades rurales de silos y almacenes que cumplieran esta función, así -- fue como nacieron en 1966 los "Graneros del Pueblo", que se encargó de construir y operar CONASUPO, con la parti-- cipación activa de los campesinos. Esta fue la etapa de transición y antecedente más directo e inmediato de Bode-- gas Rurales CONASUPO, que actualmente opera en toda la -- república.

Si nos remontamos un poco a la Epoca de la Colonia, podremos ver que han existido diversos Sistemas de Almacenamiento que han tenido por objeto regular el abasto, sobre todo, en las principales ciudades.

En esa Epoca las alhóndigas tenían un papel fundamental, posteriormente en la Epoca de la Independencia se intentó crear Sistemas de Almacenamientos generales y no fue sino hasta principios del siglo cuando estos intentos -- cristalizaron.

En 1902 se estableció la primera Compañía llamada "Almacenes Generales de Depósito de México y Veracruz" la -- cual ya tenía funcionamiento regular.

En 1931 se crean los Almacenes de Depósito y Crédito -- Agrícola, con el objeto de regularizar el precio de las cosechas en el mercado; servir a los agricultores y facilitar crédito a ese sector.

En 1936, por acuerdo presidencial, se crean los Almacenes Nacionales de Depósito (ANDSA), esta Institución tiene carácter de almacenadora y auxiliar de crédito, y sus objetivos son:

- a) Solucionar el problema de almacenamientos.
- b) Proteger la producción de grano, principalmente el de los pequeños productores.

Sin embargo, todas estas Instituciones han tenido una serie de problemas como consecuencia del estado de transición hacia formas y sistemas modernos de almacenamientos apropiados a la realidad mexicana.

Los almacenes que realizaban estas funciones estaban -- orientados a los grandes centros de consumo, lejos de -- las zonas productoras, por lo cual quedaban marginados -- de la comercialización directa de productos.

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares en 1966, para resolver este problema, creó la Comisión Promotora CONASUPO para el Mejoramiento Rural, con el objeto de -- construir Centros de Almacenamiento de fácil acceso a -- los campesinos y que fueran administrados por ellos mismos de tal manera que vigilaran directamente que el Precio de Garantía llegara al productor y no a manos de acaparadores o intermediarios. Para manejar estos Centros, se creó la Comisión Operadora de Graneros del Pueblo -- (COGRAP), esta nueva forma de almacenamiento, localizada

estratégicamente en el medio rural, representa la infra-
estructura básica y el impulso a un desarrollo posterior
de la economía de ese sector.

2.1 ORGANIZACION DE BORUCONSA

La Gerencia General de Bodegas Rurales CONASUPO, S. A. de C.V., tiene la función ejecutiva de más alto rango en la empresa, por lo cual es responsable de que sus funciones y objetivos sean cumplidos. Además dirige el funcionamiento de todas las operaciones y aspectos concernientes a la empresa y determina las políticas que rigen a las diferentes áreas - operativas y administrativas. Le corresponde asimismo presentar ante el Consejo de Administración - los planes a corto y largo plazo, así como informar acerca del desarrollo de las diversas operaciones.

La Sub'Gerencia de Operación, es la responsable directa, ante la Gerencia General, de la compra, almacenamiento, conservación, venta y transferencia de los productos básicos que CONASUPO comercializa a través de Bodegas Rurales.

Para el desarrollo de esas funciones, elabora los - programas de surtimientos de costalera, recepción y certificación de granos, almacenamiento y conservación, venta y transferencias de los productos que -

se manejan, tanto a nivel de zonas como a nivel de Centros Receptores.

Elabora instructivos de operación en los que aparecen las normas que deben regir. La Sub'Gerencia su pervisa el cumplimiento de los programas y procedimientos de operación y además vigila, por medio del Departamento de Conservación, que los productos almacenados se mantengan en buen estado de acuerdo a las normas de control de calidad.

El Grupo Técnico y de Servicios a la Producción y Comercialización se encarga de dar apoyo a las diversas áreas de la empresa; da impulso y colaboración al sector agrícola de zonas temporaleras, por medio de los servicios a la producción y comercialización.

De esta forma se organiza la Empresa, para dar solución a los problemas que se presentan en la ejecución de los programas de apoyo al sector agrícola.

a) FUNCIONES:

Dentro de las principales funciones de Bodegas -

Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., encontramos las siguientes:

1. Recibir y comprar los productos agrícolas - por cuenta y orden de CONASUPO a los precios de garantía establecidos.
2. Elaborar estudios de programas tendientes a incrementar la recepción, a través del otorgamiento de beneficios a los ejidatarios, pequeños propietarios y comuneros.
3. Certificar que los productos adquiridos en el ejercicio de los programas de compras de CONASUPO, se ajusten a las normas de calidad establecidos.
4. Almacenar y conservar los productos agrícolas que CONASUPO, comercializa a través de Bodegas Rurales.
5. Efectuar las transferencias de productos de acuerdo a las órdenes giradas por CONASUPO.
6. Efectuar las ventas de productos básicos a los precios establecidos por CONASUPO.

7. Dar impulso y colaboración al Sector Agrícola de zonas temporaleras por medio de los servicios a la comercialización de insumos.
8. Mantener en óptimas condiciones las bodegas , silos y equipo.
9. Participar con otras Instituciones Oficiales en el desarrollo social de las comunidades.
10. Llevar a cabo todos los actos jurídicos y mercantiles necesarios al adecuado cumplimiento de los objetivos de la empresa.

b) OBJETIVOS:

Los objetivos que se propuso esta Empresa fueron: Organización y Participación activa de los campesinos en la comercialización de sus cosechas; operar, administrar, acondicionar y mantener en buen estado las bodegas rurales, ampliarlas a la medida de las necesidades del incremento de la producción, destinar estos centros a guardar y conservar productos agrícolas, insumos, aperos de labranza, productos de consumo popular y otros ar--

tículos que convengan para colaborar en el desarrollo del medio rural.

Estos objetivos en la actualidad se complementan con la visión general de CONASUPO acerca de las funciones que cumplen los centros receptores, ya que son bastante más que almacenes para guardar cosechas, centros para el desarrollo y la defensa de la economía campesina, lugares e intercambio social, de recreo y de ejercicio deportivo; son centros para que el pueblo campesino busque la organización moderna y dinámica - que les permita convertir su comunidad en un lugar más digno para su vida, se consideren como factores en el medio rural.

Todos los objetivos de BORUCONSA están condicionados a llenar la función de su organismo rector, CONASUPO para hacer llegar a los campesinos los precios oficiales de garantía para impulsar el desarrollo, organización y fortalecimiento de la economía campesina.

Las directrices de la Empresa son: Ampliar su radio acción a las regiones más marginadas, con el fin de librar a los campesinos de los intermediarios y acaparadores, organizar y perfeccionar los sistemas de almacenamiento de sus cosechas, para que sean un instrumento más efectivo de comercialización, apoyar al campesino con insumos básicos para el mejoramiento de sus cultivos, orientarlos para que tengan mejores elementos para la comercialización de sus productos, - de tal forma que tengan mayores ingresos por sus cosechas. Pugnar por el mejor aprovechamiento de los centros, así como de las áreas en donde se encuentran construídos, para ello busca la - coordinación que se requiera con otras filiales de CONASUPO y demás dependencias oficiales, instrumentar mejores formas de comunicación con - los campesinos, a fin de obtener su solidaridad, comprensión y participación en los programas y actividades de la Empresa.

Concluyendo en forma genérica, podemos enumerar tres objetivos:

1. Coadyuvar al fomento del desarrollo económico y social del país, participando en la recepción, almacenamiento, conservación y comercialización de toda clase de productos del campo insumos y subsistencias provenientes y/o destinados al consumo de los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios de bajos ingresos.
2. Instrumentar la participación antes mencionada a través de la operación, administración, acondicionamiento y mantenimiento en buen estado de las instalaciones que edifiquen o destinen los campesinos con intervención de CONASUPO a las funciones de recepción, almacenamiento, conservación y comercialización de la producción rural, insumos y subsistencias
3. Apoyar en el marco de sus actividades, los programas oficiales de promoción del desarrollo rural.

c) POLITICAS GENERALES

A raíz del proceso de transformación de los almacenes en donde los centros y bodegas - estaban encaminados a proveer de grano a las - ciudades, dejando marginadas las zonas rurales, surge esta Empresa con el propósito de implan-- tar políticas con miras al mejoramiento económi-- co rural.

Dentro de las políticas generales que se men-- cionan, podemos describir las más importantes - como:

1. Apoyar al campesino a la comercialización de insumos básicos para el mejoramiento de sus cultivos.
2. Instrumentar mejores formas de comunicación con los campesinos, a fin de obtener su soli-- daridad y participación en los programas y - actividades que CONASUPO desarrolla.
3. Ampliar su radio de acción a las comunidades y regiones que no cuenten con los servicios

de Bodegas Rurales CONASUPO.

4. Proporcionar a los productores elementos de apoyo para la comercialización de sus productos.
5. Pugnar por el mejor aprovechamiento de las instalaciones de los centros, así como de las áreas donde se encuentran construidos.
6. Organizar, perfeccionar y modernizar los sistemas de almacenamiento de cosechas.

III.- PRINCIPALES ENFOQUES DE SUS POLITICAS EN EL CAMPO

Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., a través de sus Dependencias Estatales, proyecta y pone en práctica los enfoques más sobresalientes de sus políticas en el campo, como:

3.1 LA ORGANIZACION EJIDAL:

En este punto, consideramos que, esta empresa realiza una función muy importante dentro de las comunidades ejidales, ya que se ocupa de seleccionar becarios, hijos de ejidatarios, quienes se encargarán de manejar y comercializar la producción de la zona ejidal, así como de proteger los intereses de los agricultores y promover créditos para fomentar el desarrollo del sector agrícola de su ejido.

La forma de como se organiza el ejido y de como participa BORUCONSA, en la organización que se menciona, es la siguiente:

Los Representantes de Bodegas Rurales CONASUPO, S.R.A. y C.N.C., en coordinación con las Autoridades del ejido, llevan a cabo las asambleas donde

realizan durante el desarrollo de la misma, la selección de los candidatos en forma democrática mediante votación directa. Una vez elegida la persona que representará a la comunidad, la capacitan y la responsabilizan de todas las funciones que desempeñará en el Centro Receptor de BORUCONSA.

El nombre que adquiere esta persona es Analista-Almacenista, el cual viene a ser un miembro de la comunidad que la pone en estrecha relación con CONASUPO, a través de Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., sobre base de cooperación y servicio social.

La existencia del Analistas-Almacenista como supervisor de la comunidad, impide que sea llevado a ésta una persona que pudiera ser ajena a sus intereses, por lo tanto, también se le considera como guardián de su ejido, ya que es responsable directo de calificar y cuantificar los productos que por cuenta del Estado se compran en la localidad.

Los beneficios que obtiene el ejido al instalarse un miembro de su propia comunidad, son los siguientes:

- a) Honestidad en la comercialización de sus productos.
- b) Créditos ejidales (Fertilizantes, Semillas Mejoradas, Tractores, Transportes Interparcelarios, etc.)
- c) Actividades Sociales (Deportes, Teatro, Otros)

El Analista recibe los productos de los ejidatarios, vigilando que éstos se encuentren dentro de las normas de calidad establecidas por CONASUPO, así como la cuantificación y determinación del monto que debe cobrar el productor, asegurándole un pago justo de acuerdo al precio de garantía.

Concluyendo podemos decir que el Analista-Almacenis ta al incorporarse al Sistema CONASUPO, es la comunidad la que obtiene un medio de cómo lograr una estabilidad económica de la zona rural, aprovechando los servicios que CONASUPO presta a través de Bodegas Rurales ya que éste lo promueve y lo proyecta, como son:

- Servicios de Almacenamiento.

- Servicios a la Producción.
- Servicios a la Comercialización.
- Servicios de Orientación.
- Servicios de Solidaridad Social.

3.2 LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS BASICOS.

La comercialización de los Productos Básicos, vía - Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., tiene una - importancia significativa dentro de la economía nacional, ya que a través de ellos se realiza el proceso de extracción y distribución de la producción, y sobre todo porque en el país adquiere características que le permiten condicionar y deformar las de más actividades económicas.

La política estatal de comercialización, se ha enfocado permanentemente a la regulación de los mercados nacionales en aquellos productos que por tradición se han considerado como básicos.

Dentro de los productos básicos más representativos en los almacenamientos y que se comercializan en esta empresa, son los siguientes:

- Maiz
- Frijol
- Arroz
- Sorgo
- Trigo

De los cuales se adoptó la decisión de aumentar en varias ocasiones los Precios de Garantía, a fin de estimular al agricultor y darle una mayor utilidad en el pago de sus cosechas; además se aumentaron -- cualitativa y cuantitativamente los servicios e instrumentos de comercialización como:

- Tractores
- Desgranadoras
- Transportes Interparcelarios
- Fertilizantes

En nuestro país siempre ha existido la escasez de - productos de consumo básico, lo cual viene a origi- nar el alza en los precios de los mismos, por tal - motivo, la Compañía Nacional de Subsistencias Popu- lares "CONASUPO", por instrucciones del Gobierno Fe- deral, a través de Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. -

de C.V., se instalaron centros de venta en forma --
ilimitada, considerando la necesidad urgente de lle
var a todas las comunidades los productos de consu-
mo básico a precios oficiales y en volúmenes necesa
rios, sobre todo en aquellas comunidades que por su
falta de vías de comunicación se encuentran margina
das.

En Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., se comer
cializan 10 productos considerados como básicos pa-
ra la alimentación dentro del consumo nacional, de
los cuales, relaciono a continuación:

1ra. NECESIDAD

MAIZ

FRIJOL

ARROZ

AZUCAR

ACEITE

SECUNDARIOS

SORGO

TRIGO

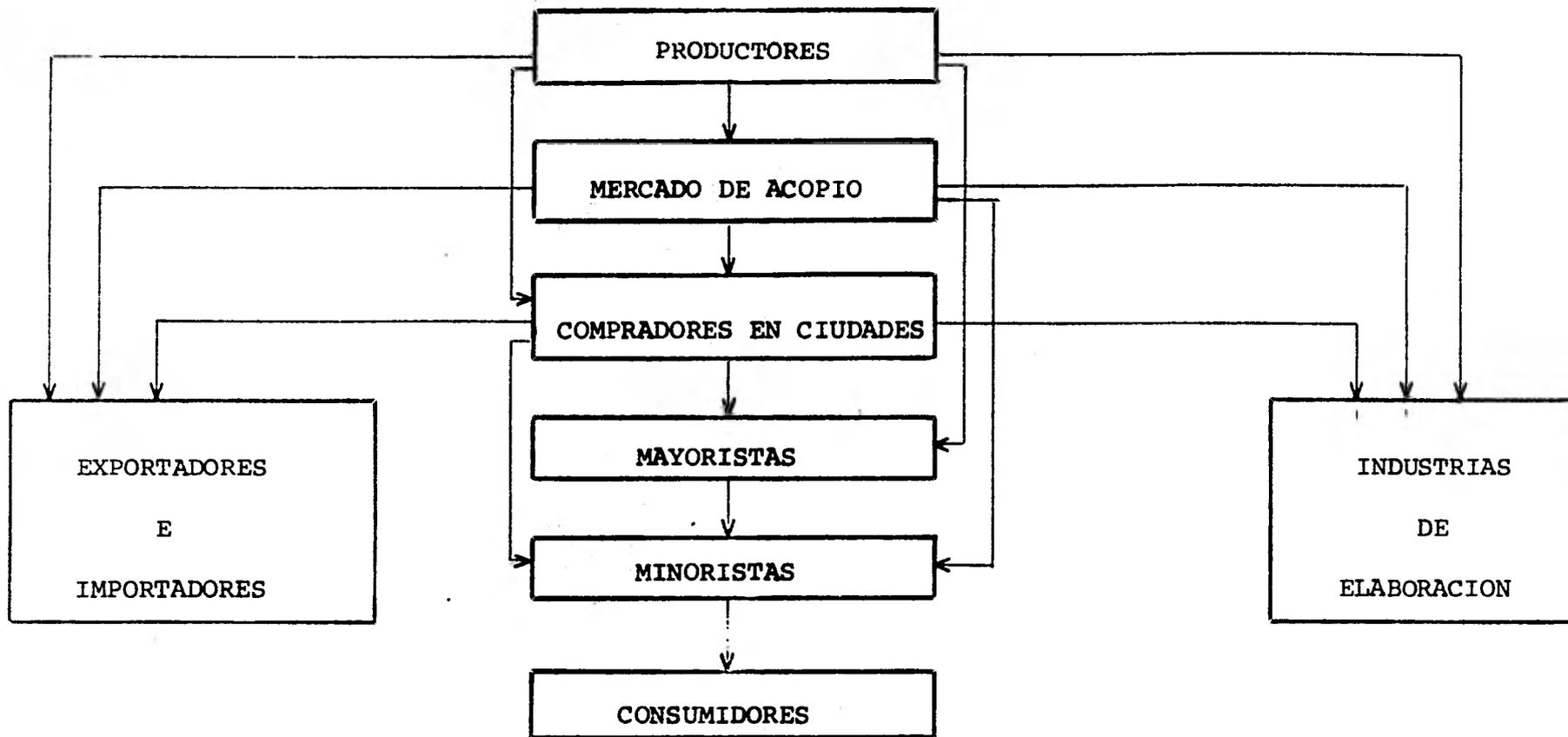
CEBADA

AJONJOLI

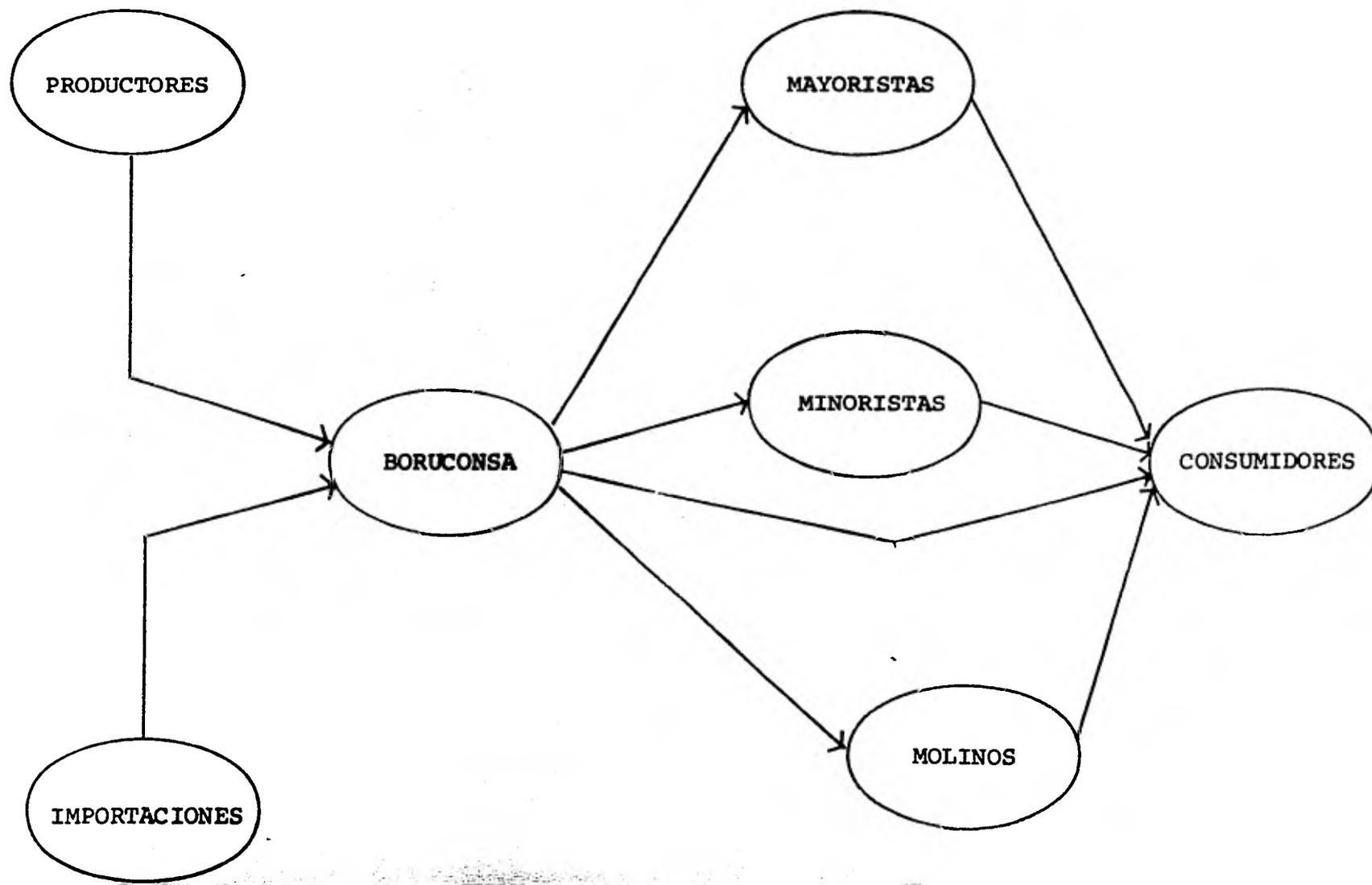
PASTA DE SOYA

Los almacenamientos más representativos en BORUCON-
SA, se le atribuye al maíz, frijol, arroz, sorgo y
trigo, mismos que esquematizamos los canales de co-
mercialización de cada uno de ellos:

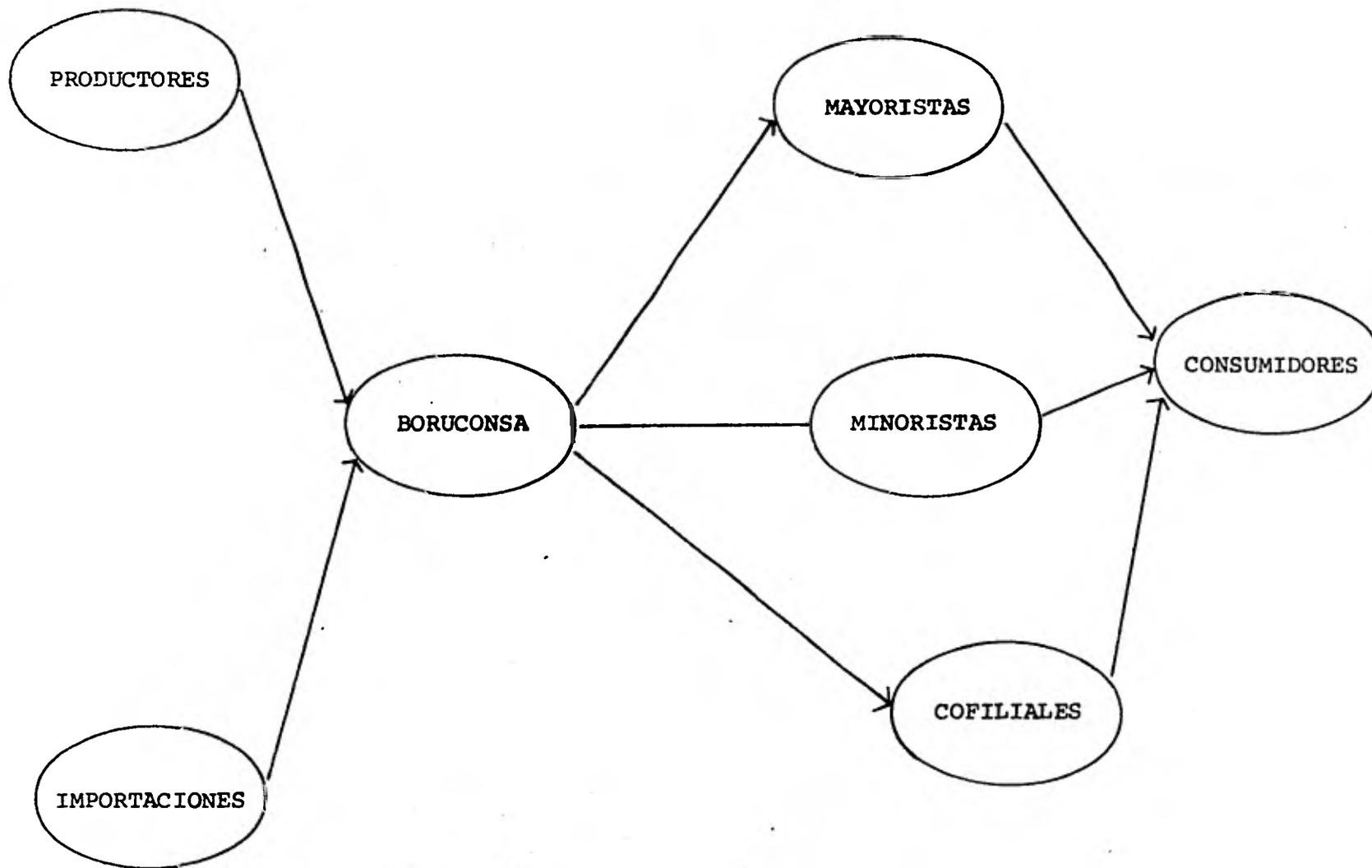
CANAL DE COMERCIALIZACION TRADICIONAL



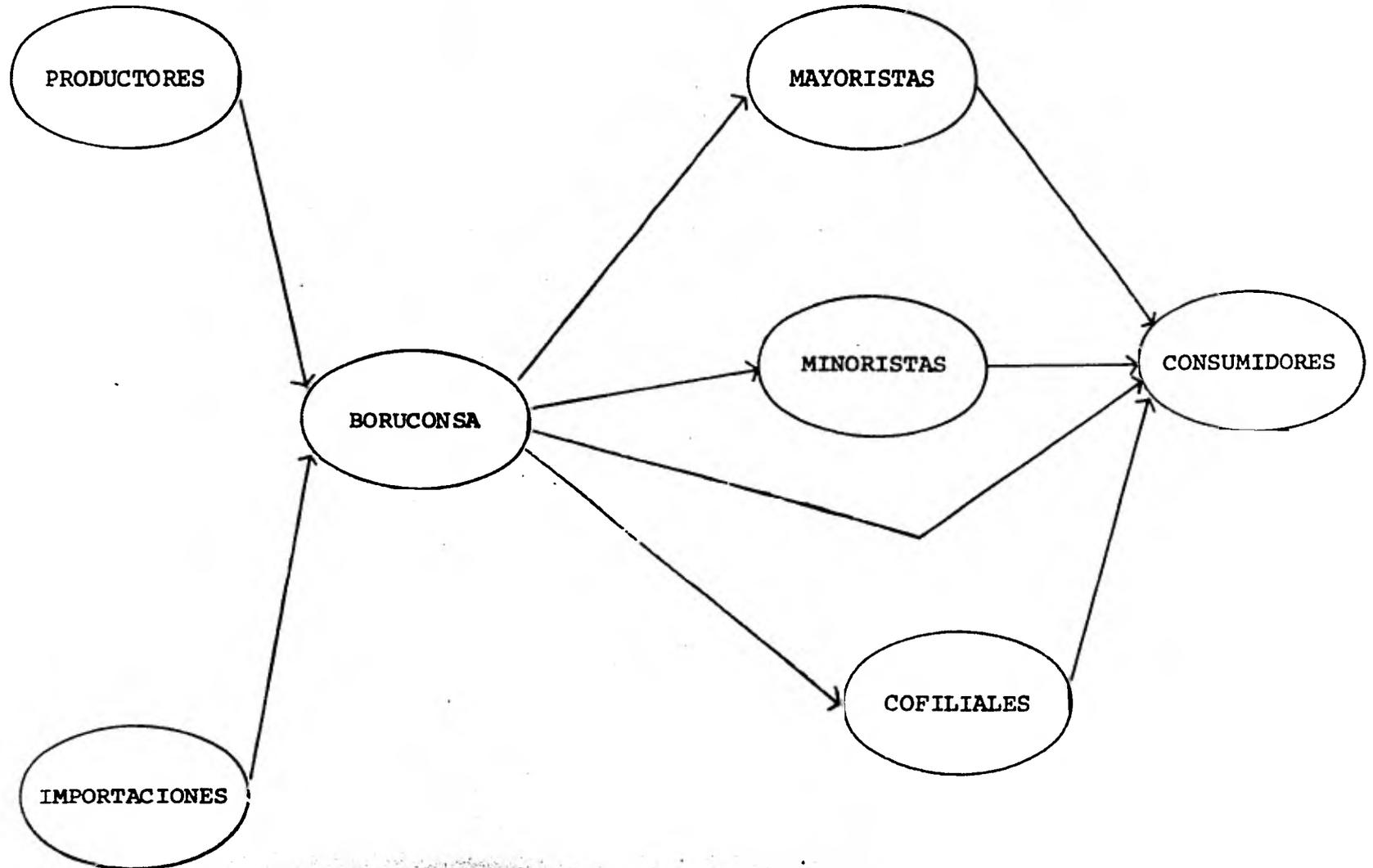
CANALES DE COMERCIALIZACION DEL MAIZ EN
BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V



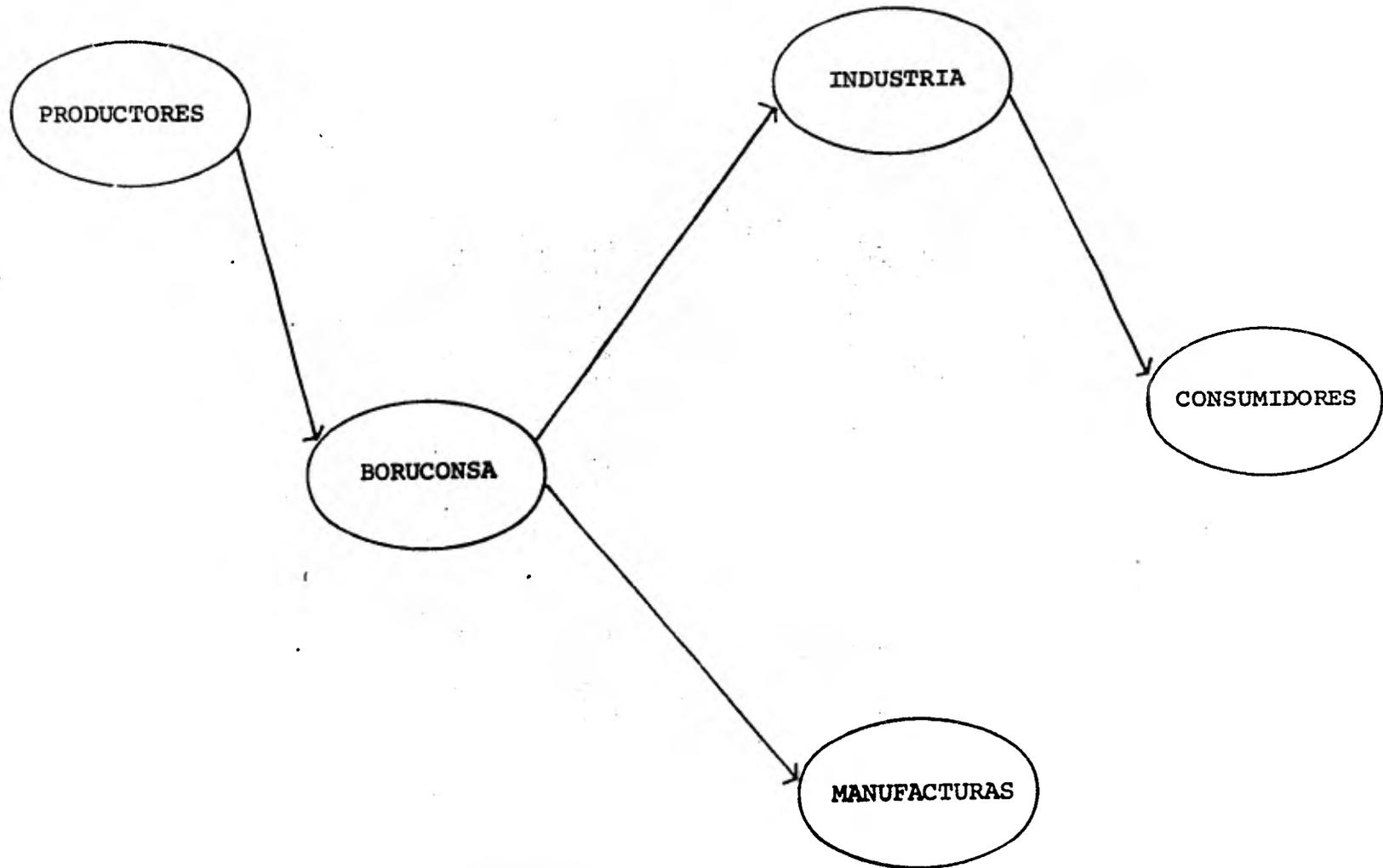
CANALES DE COMERCIALIZACION DEL FRIJOL EN
BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.



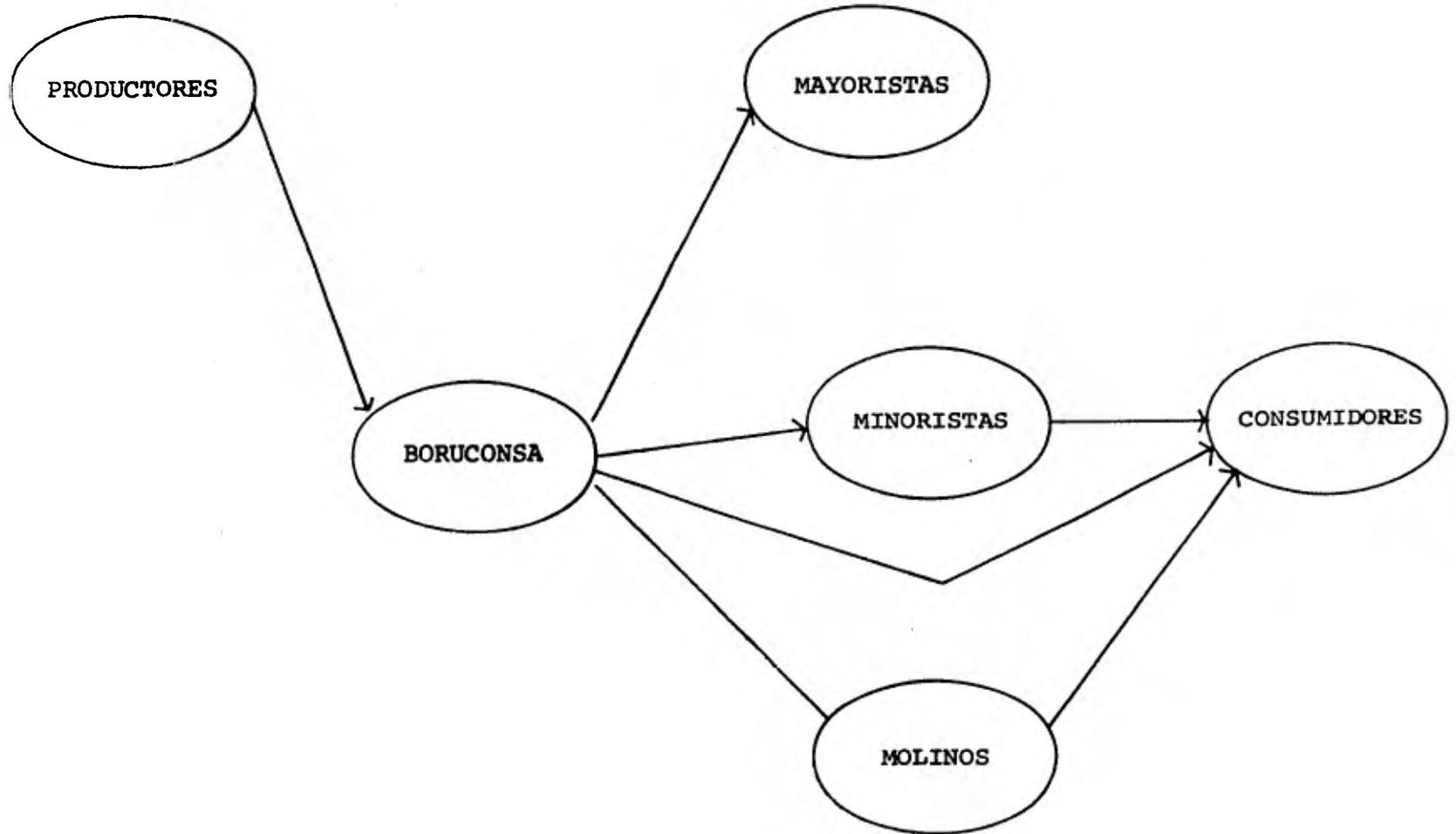
CANALES DE COMERCIALIZACION DEL ARROZ EN
BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.



CANALES DE COMERCIALIZACION DEL SORGO EN
BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.



CANALES DE COMERCIALIZACION DEL TRIGO EN
BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.



3.3 LOS PRECIOS DE GARANTIA.

Teóricamente el Precio de Garantía, es el precio mínimo establecido por el Estado para hacer remunerador al esfuerzo de los productores agrícolas, como también ha sido considerado como el principal instrumento de la acción reguladora en la comercialización de la producción rural.

Además constituye la base de los sistemas de compra y ha tratado de significar un instrumento para recaptalizar al productor agrícola mediante la inducción al cultivo de determinados productos y aumentar el volumen del mercado interno mediante la redistribución del ingreso.

Según la opinión de los organismos campesinos, los precios de garantía deben corregir desequilibrios entre el campo y la ciudad; reconocer diferencias entre los productores; manejarse coordinadamente con políticas como la de crédito, asistencia técnica, de inversiones en el medio rural y evitar el sacrificio de los ingresos de los productores agrícolas, en beneficio del crecimiento industrial y urbano.

Para tal efecto Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., ha propuesto un mecanismo de aplicación, que consiste en la revisión periódica de los niveles - de los precios de garantía en cada ciclo y región, de acuerdo con los costos de producción y tiempo - de trabajo de los productores, así como el establecimiento de apoyos económicos adicionales a los -- precios de garantía de los productores más débiles.

La intervención de BORUCONSA en la comercialización de los productos del campo, como son: maíz, frijol, sorgo, trigo, etc., es uno de los factores más im--portantes en la acción para obtener la suficiencia y normalizar la oferta del producto, en función de los requerimientos del consumo interno.

Los principales instrumentos que maneja esta empresa son: el Precio de Garantía, los Programas de -- Compra y las Importaciones complementarias del consumo nacional.

Los objetivos de su política se orientan a proporcionar ingresos adecuados a los productores y precios accesibles a los consumidores, en este caso,-

principalmente de maíz y tortillas, o bien de maíz para nixtamalizar en el medio rural.

En los últimos años, CONASUPO, a través de BORUCONSA ha tenido que aplicar medidas correctivas a un sistema de comercialización que mantuvo los precios de garantía estabilizados por 10 años, en tanto los productores de maíz se elevaron considerablemente del 40% al 63%, lo que vino a elevar el costo de la vida desalentando a los agricultores a seguir cultivando dicho producto, y originando la concentración de la población rural a las grandes ciudades. En algunas regiones donde cambiaron de cultivo, lograron disfrutar el estímulo sobre los aumentos de los precios de garantía del maíz, el cual se ha elevado de \$940.00 en 1971, a \$4,450.00 en 1981, lo cual viene hacer un incremento del 373% en la última década.

A continuación se anexan cuadros estadísticos de los precios de garantía del maíz, frijol, frijol soya, trigo, sorgo y ajonjolí, los cuales representan el 90% de los almacenamientos en las bodegas rurales CONASUPO:

CUADRO ESTADISTICO DE 1971 - 1981 SOBRE
LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE GARANTIA

M A I Z

<u>PROGRAMAS</u>		<u>CICLO DE COSECHA</u>		<u>PRECIOS DE</u>
<u>DEL</u>	<u>AL</u>	<u>DE</u>	<u>A</u>	<u>GARANTIA</u>
XXXVIII	XXX	1971	1973	\$ 940.00
XXXI	XXXII	1973	1974	1,200.00
XXXIII	XXXIV	1974	1975	1,500.00
XXXVI	-o-	1975	-o-	1,750.00
XXXVI	XXXVII	1975	1976	1,900.00
XXXVIII	XXXIX	1976	1977	2,340.00
XL	XLIII	1977	1979	2,900.00
XLIV	-o-	1979	1980	3,480.00
XLV	-o-	1980	1981	4,450.00

CUADRO ESTADISTICO DE 1971 - 1981 SOBRE
LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE GARANTIA

FRIJOL

<u>PROGRAMAS</u>		<u>CICLO DE COSECHA</u>		<u>PRECIO DE GARANTIA</u>	
<u>DEL</u>	<u>AL</u>	<u>DE</u>	<u>A</u>	<u>POPULAR</u>	<u>PREFERENTE</u>
XXVI	XXVII	1971	1973	\$1,750.00	-o-
XXVIII	-o-	1973	1974	2,000.00	\$2,300.00
XXIX	-o-	1974	-o-	6,000.00	-o-
XXX	-o-	1974	1975	5,000.00	-o-
XXXI	-o-	1975	-o-	6,000.00	-o-
XXXII	XXXIII	1975	1976	4,500.00	5,000.00
XXXIV	XXXV	1976	1978	4,750.00	5,250.00
XXXVI	-o-	1978	1979	6,000.00	6,500.00
XXXVII	-o-	1979	1980	7,500.00	8,000.00
XXXVIII	-o-	1980	1981	12,000.00	-o-

CUADRO ESTADISTICO DE 1972 - 1981 SOBRE
LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE GARANTIA

AJONJOLI

<u>PROGRAMAS</u>		<u>CICLO DE COSECHA</u>		<u>PRECIOS DE</u>
<u>DEL</u>	<u>AL</u>	<u>DE</u>	<u>A</u>	<u>GARANTIA</u>
IV	V	1972	1974	\$ 3,000.00
VI	VII	1975	1976	6,000.00
VIII	-o-	1976	1977	6,600.00
IX	X	1977	1979	7,540.00
I	-o-	1979	1980	9,050.00
01	-o-	1980	1981	11,500.00

CUADRO ESTADISTICO DE 1972 - 1981 SOBRE
LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE GARANTIA

S O R G O

<u>PROGRAMAS</u>		<u>CICLO DE COSECHA</u>		<u>PRECIOS DE</u>
DEL	AL	DE	A	GARANTIA
XXII	-o-	1972	1973	\$ 725.00
XXIII	-o-	1973	1974	950.00
XXIV	-o-	1974	-o-	1,100.00
XXV	XXVI	1974	1975	1,420.00
XXVII	XXVIII	1975	1976	1,600.00
XXIX	-o-	1976	1977	1,760.00
XXX	XXXVI	1977	1980	2,030.00
XXXVII	-o-	1980	1981	2,900.00

CUADRO ESTADISTICO DE 1972 - 1981 SOBRE
LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE GARANTIA

T R I G O

<u>PROGRAMAS</u>		<u>CICLO DE COSECHA</u>		<u>CICLOS DE</u>
<u>DEL</u>	<u>AL</u>	<u>DE</u>	<u>A</u>	<u>GARANTIA</u>
XLV	-o-	1972	1973	\$ 913.00
XV	-o-	1973	1974	1,200.00
XVI	-o-	1974	1975	1,500.00
XVII	-o-	1975	1976	1,750.00
XVIII	-o-	1976	1977	2,050.00
XIX	-o-	1977	1978	2,600.00
XX	-o-	1978	1979	3,000.00
ESPECIALES		1979	1981	4,600.00

3.4 AMPLIACION DE BODEGAS RURALES CONASUPO.

A partir de 1971, cuando cambió de razón social esta filial del Sistema CONASUPO (de Comisión Operadora de Graneros del Pueblo a Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V.), empezó a operar con 886 centros, 2,550 bodegas construidas de diferentes capacidades como: B-200, B-500, B-1000, B-1500 y B-2000, y -- 1,730 construcciones de tipo conicas. lo que representaba una capacidad real de 828,790 toneladas almacenadas dentro de bodega.

Los factores que han influido para ampliar la red de captación de los productos del campo, son los si guientes:

- Incremento de la producción rural.
- Aumento de la población.
- Incremento de las importaciones.

Generalmente las bodegas rurales construidas en diferentes partes de la república son insuficientes -- en algunas regiones, para satisfacer los almacena-- mientos, para ello BORUCONSA apoyada en los programas que CONASUPO lanza para atender la problemática

de los almacenes a nivel nacional, implantó el sistema de almacenamientos a intemperies, empleando - sistemas mecanizados como son: Succionadoras, -- transportadores, lonas fortotflex, etc.

Las políticas de ampliación de bodegas están orientadas a la suficiencia de los productos básicos de primera necesidad, tomando en consideración los recursos naturales con que cuenta la región.

CONASUPO, a través de BORUCONSA, prevee la necesidad del consumo, percapita y concentra las partidas necesarias para atender la demanda.

Cuando en alguna región no localizada dentro del Programa de Ampliación de Bodegas, la comitiva representada por el Presidente del Comisariado Ejidal hace la petición ante la Compañía Nacional de Subsistencias Populares, y ésta a su vez gira instrucciones a BORUCONSA para que se investigue si procede o no la petición que se atiende.

En la actualidad se cuenta con 1,262 centros operando a nivel nacional, 2,963 bodegas de tipo rectangulares y una capacidad de almacenamiento de - - - -

1'418,060 toneladas, lo cual quiere decir que a me
dida que transcurren los ciclos de cosecha, la par
ticipación de BORUCONSA en el Sistema CONASUPO ha
sido muy importante, ya que es el medio de como el
campesino se ha identificado e incentivado para lo
grar incrementos en la producción rural y por lo -
consiguiente una mejoría en su economía familiar.

A continuación se anexa cuadro estadístico de cómo
se ha venido incrementando la capacidad instalada,
a nivel nacional de las Bodegas Rurales CONASUPO.

BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.

CAPACIDAD INSTALADA

DE 1971 - 1981

A Ñ O S	NUMERO DE CENTROS	TIPO DE CONSTRUCCION		CAPACIDAD REAL
		BODEGAS	CONOS	
1 9 7 1	886	2,550	1,730	828,790
1 9 7 2	993	2,560	1,730	858,990
1 9 7 3	1,108	2,576	1,730	991,040
1 9 7 4	1,173	2,679	1,730	1'082,111
1 9 7 5	1,184	2,685	1,730	1'167,895
1 9 7 6	1,232	2,702	1,730	1'294,000
1 9 7 7	1,240	2,928	1,730	1'321,309
1 9 7 8	1,250	2,950	1,730	1'337,179
1 9 7 9	1,250	2,950	1,730	1'337,179
1 9 8 0	1,252	2,961	1,730	1'353,060
1 9 8 1	1,262	2,963	1,730	1'418,060

IV.- PROGRAMAS DE APOYO AL CAMPO

4.1 Antecedentes Generales del Programa PACE (Programa - de Apoyo a la Comercialización Ejidal).

En el primer Congreso Nacional de Trabajo de las Organizaciones Firmantes del Pacto de Campo, se planteó que "es imperativo básico establecer un Sistema Nacional para la Comercialización de la Producción - Ejidal, que tenga como objetivos fundamentales la -- elevación general del nivel de vida del campesino y el fortalecimiento del poder adquisitivo de las ma-- sas populares, que tiene como elemento básico la Organización de Comités de Comercialización a nivel -- Ejidal, haciendo uso de los mecanismos públicos y so-- ciales existentes, como los del sistema de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO)".

A raíz de estos planteamientos, la mencionada compañía "CONASUPO", ha instituido el Programa de Apoyo a la Comercialización Ejidal (PACE), como una primera acción concreta al requerimiento a que "se pacte con los Comités de Comercialización de los Ejidos el pago del transporte y las maniobras, desde el ejido --

hasta la bodega rural, en adición al precio de garantía, cuando el propio ejido se ocupe de organizar el transporte de la cosecha".

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares , - "CONASUPO" a través de su Filial Bodegas Rurales - - CONASUPO, S.A. de C.V., "BORUCONSA", al iniciar este programa, contribuye con una estructura fundamental para la organización del Sistema Nacional para la comercialización de la Producción Ejidal.

a) Objetivos del Programa "PACE"

En su función de salvaguardar los ingresos de los pequeños productores y especialmente el de los ejidatarios, mediante precios remuneradores y desterrar en lo posible prácticas especulativas en el medio rural, CONASUPO ha establecido un Programa de Apoyo a la Comercialización Ejidal (PACE) que responde a las nuevas situaciones del mercado interno.

El Programa PACE está destinado a dinamizar la acción directa de CONASUPO en el área rural, para - mejorar la captación de los productos agrícolas y

estrechar los lazos institucionales entre CONASUPO y los ejidos.

La operación de este programa (PACE) multiplicará la capacidad de penetración de CONASUPO y proporcionará las siguientes ventajas, tanto para el Ejido como para el productor:

- Fortalecimiento de la Organización Ejidal.
- Una organización para la comercialización de sus productos.
- Bonificaciones por acarreos y maniobras
- Un mayor contacto directo entre CONASUPO y los Ejidos del país.

b) Formas de Operar en el Campo

En el Programa de Compras de Maíz/Frijol, Invierno 1979/1980, CONASUPO estará preparada para adquirir, en cualquier lugar del país, el producto directamente de los Ejidatarios y pequeños productores, mediante la instalación de centros del programa de Apoyo a la Comercialización Ejidal, (PACE), que serán operados colectivamente por las comunidades organizadas previamente para ello.

Un Centro del PACE, en el lugar reconocido por CONASUPO donde los ejidatarios y pequeños productores, representados por un Comité de Comercialización, realizan los trámites administrativos para entregar su cosecha en la bodega concentradora y para que se les bonifiquen las cuotas por acarreos y maniobras.

Cuando no exista un centro del PACE en el Ejido, el productor verá disminuido su ingreso, por el pago del flete desde su ejido a la bodega rural más cercana, en cambio, con la existencia de un centro PACE, las maniobras y el costo por acarreo del maíz desde la comunidad a la bodega concentradora, será bonificado por CONASUPO.

La operación del centro PACE, lleva a la comunidad el beneficio indirecto de fortalecer su organización colectiva, aunque en esta primera ocasión no se considera requisito indispensable para la operación del centro.

c) Organización:

El Programa PACE efectua un nombramiento de un Comité de Comercialización, integrándolo de la siguiente manera:

- El comité se nombra en la asamblea ejidal, en la que se aprueba la instalación del Centro PACE.
- Deberán ser ejidatarios, miembros de la comunidad y estar registrados en el Padrón de Usuarios que se levanta en la misma asamblea.
- El comité es elegido, únicamente por los ejidatarios miembros del centro PACE.
- El Secretario del Comité y su Suplente, firman el Acta de la asamblea ejidal, en la que se les nombra, misma que sirve para que en CONASUPO puedan identificarla en los trámites de papeleería que se realicen. El Acta deberá entregarse en compañía del Comisariado Ejidal, al Jefe de Zona de Bodegas Rurales CONASUPO.

d) Resultados:

El Programa de Apoyo a la Comercialización Ejid--
dal, inició su etapa experimental en el ciclo - -
1975/1976, con la participación de los Estados de
Michoacán, Oaxaca, Puebla, Querétaro y Tlaxcala,-
logrando los siguientes resultados:

- Participaron 235 Ejidos, beneficiando a un to--
tal de 27,278 ejidatarios. Este resultado fue
de un plan piloto que se desarrolló con el fin
de darlo a conocer en las zonas productivas de
temporal y tratar de ser aceptado por los campe--
sinos, para efecto de ponerlo en práctica a Ni--
vel Nacional.

En base a los resultados obtenidos de la evalua--
ción realizada, el Programa PACE, para el ciclo -
1976/1977, se amplió en 26 entidades de la repú--
blica, mismas que hasta la fecha siguen operando.

A continuación reflejamos los resultados obtenidos de 1976 a 1981:

CICLOS	ESTADOS	EJIDATARIOS BENEFICIADOS	CAPTACION TON.
1976/1977	26	122,058	113,000
1977/1978	26	128,050	183,100
1978/1979	26	147,670	256,952
1979/1980	26	184,588	321,190
1980/1981	30	187,000	800,000

4.2 SERVICIOS A LA PRODUCCION:

Dentro de los principales servicios a la producción que CONASUPO proporciona, a través de Bodegas Rurales CONASUPO, S. A. de C.V., como apoyo al campo, tenemos como actividad principal el Programa de Fertilizantes.

En marzo de 1968, CONASUPO llevó a cabo su primer intento de comercializar fertilizantes en el campo, a través de las instalaciones de la Comisión Operadora de Graneros del Pueblo (COGRAP), misma que fue liqui

dada en agosto de 1971, cambiando así su razón so --
cial a "Bodegas Rurales CONASUPO, S. A. de C. V., --
(BORUCONSA).

A principios de 1972, apoyándonos en las políticas --
del señor Presidente de la República, CONASUPO y la
Compañía de Guanos y Fertilizantes de México, S. A.,
actualmente FERTIMEX, S. A., iniciaron pláticas ten--
dientes a lograr un programa que permitiera la venta
al público de los fertilizantes a través de BORUCON--
SA; tratando ambas instituciones de poner en prácti--
ca un mecanismo que considere una adecuada comercia--
lización de este insumo, con objeto de lograr incre--
mentos en la actividad agropecuaria, por medio de un
Plan Nacional de Fertilización, con el propósito de
atender las necesidades y aplicación de fertilizan--
tes en zonas de cultivos de temporal.

En tal virtud y dado que originalmente se había con--
cebido la idea de los Centros BORUCONSA para la re--
cepción de granos exclusivamente, se proyectó la rea--
lización en forma experimental de un Programa de Co--
mercialización de Fertilizantes, aprovechándose de --
esta manera la temporada anterior a la recepción de

cereales, la cual coincidía con la siembra y fertilización del maíz de temporal, principalmente, época - en que de hecho se encontraban vacíos los centros receptores, logrando en esta forma un empleo integral de los mismos, complementando además el objetivo inicial para lo que fueron creadas estas bodegas diseminadas en la mayor parte del país.

Toda esta actividad ha estado encaminada a lograr -- múltiples objetivos, entre los que destacan los siguientes:

- Regular el precio de los fertilizantes para hacerlos más accesibles a los agricultores y evitar la especulación y el coyotaje.
- Asegurarle al campesino el suministro en los Centros de distribución y en las épocas en que se requiera.
- Abastecer primordialmente las zonas temporaleras y marginadas de la atención de otros canales de distribución, aumentando de esta manera la producción en el campo.

- Facilitarle la adquisición del fertilizante al -- campesino, distribuyéndolo a través de los Cen -- tros BORUCONSA, los cuales se encuentran localiza dos dentro de las propias zonas de aplicación de los agricultores.
- Se le asesora al agricultor sobre la utilización racional de este insumo.

a) Operación del Programa de Fertilizantes:

Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., actúa como un canal oficial de distribución de Ferti lizantes Mexicanos, S.A., (FERTIMEX) y opera - el programa de la siguiente manera:

- Atiende los ciclos Primavera-Verano princi-- palmente e Invierno, comercializando el fer-- tilizante sobre la base de producto en con-- signación y obteniendo una comisión por tone-- lada vendida, así como una bonificación por maniobras.
- FERTIMEX se obliga a situar el producto en - la estación más cercana a los Centros de ---

BORUCONSA a precio único nacional L.A.B., en estación de ferrocarril, con flete pagado en origen.

- El precio de venta al cual BORUCONSA comercializa el producto, se determina incrementando al precio oficial los siguientes rubros:

1. El importe del Ferrocarril al Centro de Comercialización de BORUCONSA, ajustándose a las cuotas establecidas por CONASUPO.
2. El 10% sobre el Impuesto del Valor Agregado (I.V.A.)
3. La cuota que corresponda al Patronato Estatal de Fertilización.

b) Oferta (presupuesto de necesidades)

Esta face de planeación y programación comprende básicamente la determinación, por parte de BORUCONSA, de los volúmenes y tipos de fertilizantes a surtir en cada uno de sus centros, especificando fechas óptimas y límites de recepción, estación de FF.CC. a donde llegará el fertilizante e informar al personal foráneo de los furgones embarcados.

Para el establecimiento de lo anterior, se realizan las siguientes actividades:

1. El Jefe de Zona realiza una evaluación de - necesidades de fertilizantes en base a una Asamblea General, precedida por el Comisariado Ejidal.
2. De acuerdo al comportamiento histórico de - las ventas en cada zona, las existencias al finalizar el programa y nuevos requerimientos, se elabora una requisición a FERTIMEX, en la que se hace notar las fechas de recepción, volúmenes, tipo de fertilizante, centros y estaciones de ferrocarril.
3. Una vez ya programados los embarques por - parte de BORUCONSA, elaboran un informe de surtimientos a todas y cada una de las personas encargadas, para efectuar la venta de los insumos que les surte a sus centros, indicándoles los tipos y volúmenes.

c) Demanda (Comercialización)

Bodegas Rurales CONASUPO vende el fertilizante

siempre al menudeo, ya que es el medio más práctico y accesible para la clase campesina de recursos limitados y para ello emplea dos modalidades:

1. Ventas al contado
2. Ventas a crédito VIA PIDER (Programa de Inversión para el desarrollo rural).

Sobre las ventas al contado son las de mayor alcance y se sujetan al mismo tipo de controles y políticas generalmente usadas en otros programas de la empresa.

En esta actividad el comprador acude al centro receptor y realiza la compra entregando al analista-almacenista, el importe equivalente a la cantidad de fertilizante que haya adquirido.

d) Programa de crédito

Las ventas a crédito vía PIDER, en el Sexenio anterior, la Secretaría de la Presidencia (actualmente Secretaría de Programación y Presupuesto), asignó diversas cantidades para la -

venta a crédito de fertilizantes y otros insumos en los Estados de Querétaro y Michoacán, - la asignación de los mencionados créditos fue hecha a través del Programa de inversiones públicas para el desarrollo rural (PIDER), el - cual, se programó para ser operado por Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. DE C.V.

El otorgamiento del crédito se efectúa celebrando una Asamblea Ejidal, por medio de la - cual se hace del conocimiento de los ejidatarios el funcionamiento del programa y las condiciones del crédito, asimismo, la Asamblea de fine cantidades y tipos de los productos requeridos de igual modo que selecciona a los sujetos de crédito dentro de la comunidad.

Una vez cumplido lo anterior, se elaboran recibos pagarés a cargo de los beneficiarios del - crédito, entregándoles los correspondientes vales de almacén, los que permiten el retiro de los productos que hayan adquirido.

Con el fin de asegurar el crédito se establece en la Asamblea General, un grupo solidario que se encarga de vigilar la observación de las condiciones del crédito.

Las características de la operación de este programa, requieren de una liquidación independiente a la realizada por ventas de contado a fin de que sea registrado y contabilizado el total de las operaciones del crédito.

4.3 SERVICIOS A LA COMERCIALIZACION

La actividad comercializadora de Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., fortalece la economía del campesino librandolo de acaparadores e intermediarios que por medio de muy diversos sistemas de control, obtiene la producción del agricultor, principalmente el de subsistencia, para eliminar a este tipo de intermediarios se han creado programas específicos vinculados al campesino. Los que están en operación son los siguientes:

- Programa de Apoyo a la Comercialización Ejidal -
(PACE)
- Programa de Desgranadoras
- Programa de Transporte Interparcelario
- Programa de Productos Básicos.

Sobre el Programa PACE, ya habíamos hablado en los puntos anteriores, pero podemos concluir diciendo que este programa significa una nueva modalidad en los programas de compra de maíz de CONASUPO, ya que tiene como objetivos principales, salvaguardar los ingresos de los productores de zonas marginadas y que no cuentan con Bodega Rural en sus comunidades.

Ante esta situación, Bodegas Rurales CONASUPO, se compromete a pagar por las cosechas, el precio de garantía estipulado y además, cubrir a los productores una bonificación por los gastos de desgranado, transportación y maniobras de carga desde sus comunidades hasta la bodega rural más cercana. Este pago adicional contribuye en realidad un subsidio diferencial que se entrega al productor que más lo necesita.

a) PROGRAMA DE DESGRANADORAS

El servicio de desgrane tiene como objetivo, contribuir al saneamiento del proceso de comercialización del grano; se proporciona a un precio accesible a los campesinos, con lo cual bajan sus costos. El servicio es gratuito para los que entregan su grano en la Bodega Rural.

La operación y manejo de las desgranadoras está a cargo de los campesinos, previamente capacitados por la Empresa.

El personal foráneo de "BORUCONSA" antes de iniciar el programa, levanta una encuesta de la cantidad de toneladas que se pueden desgranar para efecto de cubrir a esa zona de desgranadoras necesarias así como del personal que se ocupará.

Los resultados obtenidos desde que BORUCONSA ejecuta este programa, son los siguientes:

CICLOS	NO.DE ENTI- DADES	CENTROS AUTORI- ZADOS	MAQUI- NAS - OPE-- RANDO	EJIDA- TARIOS BENEFI- CIADOS	TON. DES- GRANA- DAS
1972/1973	8	47	47	826	4,668
1973/1974	20	131	131	2,984	15,552
1974/1975	10	79	79	2,308	12,316
1975/1976	7	170	170	10,129	59,476
1976/1977	8	184	184	17,230	101,181
1977/1978	5	72	76	4,849	23,565
1978/1979	9	57	58	1,251	7,420
1979/1980	11	90	75	2,500	8,000
1980/1981	11	105	90	3,087	10,911

b) TRACTORES

En 1973, Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V., inició este Programa con 10 tractores en cinco entida--des de la República, logrando maquilar 1,666 hectá--reas, lo cual vino a beneficiar a 661 ejidatarios de bajos recursos.

El objetivo principal de este programa se pacta en - que se le de servicio de maquila a todas las zonas -

rurales marginadas, ya que durante muchos años han sido los grandes acaparadores quienes se habían adueñado del servicio antes mencionado con un costo mucho muy elevado del que "BORUCONSA" cobra por hectárea maquilada.

A raíz de estas grandes especulaciones, el Presidente de la república a través de CONASUPO, lanzó el programa como un servicio a la producción y comercialización de los productos del campo.

c) TRANSPORTE INTERPARCELARIO

Dentro del Programa de apoyo a la comercialización ejidal, Bodegas Rurales CONASUPO, complementa la estructura de servicios que esta Empresa presta a las comunidades agrícolas, proporcionando los medios de como transportar los productos del campo a los Centros de Recepción.

Con esto contribuye a una mejor organización del ejido y protege en un momento dado, el ingreso de los ejidatarios y pequeños propietarios.

Este programa surgió de la problemática que existía

en las zonas rurales, ya que la mayoría de los agricultores, carecían de medios interparcelarios para concentrar sus productos a los centros de acopio, lo cual originaba que los grandes acaparadores abarataran la producción pagando un precio por tonelada, -- más bajo de lo establecido en los precios de garantía que el Gobierno decretaba.

En 1973, como plan piloto, se empezó a operar con 10 tractores, con sus implementos y 30 carros de campo (remolques).

En la actualidad, el 75% de la zona rural a nivel nacional, ha sido protegida y beneficiada por este servicio, tanto que ha servido para lograr mayor captación en la producción agrícola de temporal y de riego.

V.- CAPTACION DE LOS PRODUCTOS DEL CAMPO.

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares, a través de las bodegas rurales CONASUPO, construidas en diferentes zonas rurales de producción, destinadas a captar, almacenar y comercializar los productos del campo, ha venido año con año y programa tras programa reflejando incrementos en la participación de los almacenamientos a nivel nacional.

5.1 VOLUMENES CAPTADOS (1971-1981)

Cuando BORUCONSA se inició como almacenadora del Sistema CONASUPO, los productos que se captaron en 1971, (1er. Programa de Compras) fueron: Maíz 623,293 toneladas y Frijol 107,593 toneladas, originando un total de 730,886 toneladas por compras nacionales. A medida que transcurrieron los ciclos de cosecha surgió la necesidad de participar en la recepción de otros productos como: Sorgo, trigo, ajonjolí, soya, copra, cártamo y cebada.

Para 1981, BORUCONSA ha logrado captar 11'579,778 toneladas de las cuales el 67% lo representa el maíz, el 13% el frijol, el 10% el sorgo, el 6% el trigo, --

el 4% restante los demás productos.

A continuación se refleja por ciclo de cosecha y por producto las fluctuaciones obtenidas de 1971 a 1981.

5.2 INCREMENTOS Y DECREMENTOS (CAUSAS)

En el cuadro anterior se demuestra el cómo se han incrementado y decrementado las compras canalizadas -- por las bodegas rurales CONASUPO.

En el ciclo de cosecha (78-79) se compraron 1'902,982 toneladas, siendo el 16% de la recepción lograda de 1971 a 1981, seguida del ciclo (77-78) que también - tiene una importancia del 15% en términos generales.

Las causas que han originado las variaciones en relación con las compras nacionales vía BORUCONSA, son - las siguientes:

- La Precipitación Pluvial.- Generalmente la labranza son tierras de temporal y el producto que más - se cultiva es el maíz, por tanto, no somos autosuficientes para cubrir la necesidad de consumo, es aquí donde entran las importaciones del mencionado producto.

- La Política de Compras.- CONASUPO fija los precios de garantía, pero jamás se detiene a analizar si -- estos precios están dentro de lo justo o no, ya -- que año con año el campesino ha venido cambiando -- de cultivo por carecer de recursos económicos para fertilizar las siembras.

- La Iniciativa Privada.- Este sector de la pobla-- ción es muy determinante en estos aspectos, ya -- que en un 50% de la producción lo acaparan pagando los productos por arriba de los precios de garan-- tía que CONASUPO pone en práctica para comerciali-- zar los productos en las zonas rurales.

En la actualidad los almacenamientos se han incremen-- tado en un 30% ya que se ha tenido que captar una -- parte de las importaciones, lo cual viene a tratar -- de cubrir las necesidades en las zonas rurales, o en zonas marginadas o afectadas por heladas y sequías, -- para ello la Compañía Nacional de Subsistencias Popu-- lares lanzó dos programas de apoyo, que son:

a) Programa Presidencial Extraordinario de Ayuda Ali-- mentaria a Zonas afectadas por Heladas y Sequías.

b) Programa de Venta de Cinco Productos Básicos, que son: Maíz, frijol, arroz, azúcar y aceite.

5.3 PERSPECTIVAS

CONASUPO considera que para el ciclo de cosecha 1980-1981, que comprende del lro. de octubre de 1980 a septiembre de 1981, captar 2'039,000 toneladas a través de las bodegas rurales, y para el ciclo 1981/1982 tendió a disminuir su programación en un 14% que se piensa captar por medio de las bodegas ANDSA.

En los cuadros anexos, se describe la participación - por producto y estado dentro de lo programado, para - captarse en 1980-1981 y 1981-1982.

BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.

RECEPCIONES DE 1971 - 1981

(TONELADAS)

V O L U M E N E S C A P T A D O S

CICLOS	MAIZ	FRIJOL	SORGO	TRIGO	AJONJOLI	SOYA	COPRA	CARTAMO	CEBADA	TOTAL
971/72	623,293	107,593	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	730,886
972/73	554,514	21,871	49	40,956	140	-0-	-0-	-0-	-0-	617,530
973/74	304,768	69,171	890	49,678	-0-	-0-	-0-	-0-	-0-	424,507
974/75	336,914	208,291	13,279	78,052	-0-	27,316	-0-	-0-	-0-	663,852
975/76	558,700	312,085	304,507	116,991	17,385	43,341	30,043	199,395	-0-	1'582,447
976/77	849,139	190,262	191,499	2,620	2,897	-0-	284	2,545	34,246	1'273,492
977/78	1'225,472	105,138	256,903	157,695	1,168	-0-	-0-	24,017	-0-	1'770,393
978/79	1'435,710	192,949	167,192	107,126	-0-	-0-	-0-	5	-0-	1'902,982
979/80	746,466	125,678	222,005	158,107	289	-0-	-0-	27,296	-0-	1'279,841
980/81	1'113,632	177,255	11,542	11,635	13,705	-0-	6,079	-0-	-0-	1'333,848
SUMAS:	7'748,608	1'510,293	1'167,866	722,860	35,584	70,657	36,406	253,258	34,246	11'579,778

* DATOS AL 30 DE ABRIL DE 1981.

BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.
RECEPCION PROGRAMADA PARA EL CICLO 1980-1981

(TONELADAS)

ESTADOS	MAIZ	FRIJOL	SORGO	TRIGO	TOTAL
SUMAS:	1'362,000	275,000	277,000	125,000	2'039,000
AGS.	11,258	40	-0-	-0-	11,298
B.C.N.	-0-	-0-	-0-	17,680	17,680
B.C.S.	469	-0-	-0-	20,624	21,093
CAMP.	7,052	-0-	-0-	-0-	7,052
CHIS.	196,719	-0-	-0-	-0-	196,719
CHIH.	75,000	44,619	10,000	-0-	129,619
COAH.	1,637	-0-	1,774	-0-	3,411
COL.	48,746	-0-	-0-	-0-	48,746
DGO.	25,000	55,381	-0-	-0-	80,381
GTO.	30,407	-0-	2,374	-0-	32,781
GRO.	2,500	-0-	-0-	-0-	2,500
HGO.	2,074	-0-	-0-	-0-	2,074
JAL.	260,701	-0-	23,000	-0-	283,701
MEX.	126,902	-0-	-0-	-0-	126,902
MICH.	53,520	-0-	17,626	-0-	71,146
MOR.	598	-0-	-0-	-0-	598
NAY.	108,553	100,000	-0-	-0-	208,553
N.L.	4,365	-0-	9,841	-0-	14,206
OAX.	2,252	-0-	-0-	-0-	2,252
PUE.	54,339	-0-	-0-	-0-	54,339
QRO.	26,073	-0-	-0-	-0-	26,073
S.L.P.	3,545	3,347	-0-	-0-	6,892
SINALOA	14,350	25,000	15,000	42,320	96,670
SONORA	181	-0-	-0-	44,376	44,557
TABASCO	1,029	-0-	-0-	-0-	1,029
TAMPS.	213,998	-0-	197,385	-0-	411,383
TLAX.	21,717	-0-	-0-	-0-	21,717
VER.	26,870	-0-	-0-	-0-	26,870
YUC.	2,793	-0-	-0-	-0-	2,793
ZAC.	30,197	46,613	-0-	-0-	76,810
Q.ROO	9,155	-0-	-0-	-0-	9,155

BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.
RECEPCION PROGRAMADA PARA EL CICLO 1981-1982

(TONELADAS)

ESTADOS	MAIZ	FRIJOL	SORGO	TRIGO	TOTAL
SUMAS:	1'198,752	209,188	212,825	139,702	1'760,467
AGS.	14,500	500	-o-	-o-	15,000
B.C.N.	-o-	-o-	-o-	45,000	45,000
B.C.S.	2,200	1,000	2,000	2,990	8,190
CAMP.	9,500	-o-	-o-	-o-	9,500
CHIS.	130,000	500	600	-o-	131,100
CHIH.	100,000	29,000	3,000	-o-	132,000
COAH.	2,200	1,000	300	-o-	3,500
COL.	17,000	-o-	635	-o-	17,635
DGO.	53,000	45,000	-o-	-o-	98,000
GTO.	25,000	500	350	-o-	25,850
GRO.	2,731	300	-o-	-o-	3,031
HGO.	1,500	150	-o-	-o-	1,650
JAL.	190,000	1,000	17,000	-o-	208,000
MEX.	130,000	-o-	-o-	-o-	130,000
MICH.	50,000	2,000	18,500	-o-	70,500
MOR.	1,000	200	500	-o-	1,700
NAY.	50,000	45,000	3,900	-o-	98,900
N.L.	2,500	300	7,700	-o-	10,500
OAX.	2,000	200	1,500	-o-	3,700
PUE.	50,000	300	-o-	-o-	50,300
QRO.	35,000	1,000	-o-	-o-	36,000
S.L.P.	8,000	1,000	-o-	-o-	9,000
SIN.	9,500	15,461	11,000	45,000	80,961
SON.	-o-	-o-	-o-	46,712	46,712
TAB.	5,000	-o-	-o-	-o-	5,000
TAMPS.	200,621	7,600	145,840	-o-	354,061
TLAX.	15,000	3,300	-o-	-o-	18,300
VER.	50,000	5,000	-o-	-o-	55,000
YUC.	4,000	3,800	-o-	-o-	7,800
ZAC.	30,500	43,577	-o-	-o-	74,077
Q.ROO	8,000	1,500	-o-	-o-	9,500

VI.- CONCLUSIONES GENERALES

PRIMERA - La Compañía Nacional de Subsistencias Populares CONASUPO, es un organismo descentralizado del Gobierno Federal creado para fomentar el desarrollo en el campo de las subsistencias populares, mediante el abasto y regulación de los mercados.

SEGUNDA - Bodegas Rurales CONASUPO, S.A. de C.V. BORU - CONSA, es una Empresa filial del Sistema CONASUPO, creada por acuerdo del C. Presidente de la República, el 2 de agosto de 1971, para encargarse de la operación de los graneros del pueblo; integrando los servicios y programas necesarios que coadyuven al fomento del desarrollo económico y social del país.

TERCERA - BORUCONSA, participa en el Agro Mexicano a través de sus Programas de Apoyo a la Comercialización Ejidal, y la presencia la hacen mediante la recepción y certificación, almacenamiento y conservación, comercialización de toda clase de productos del campo, insumos y

subsistencias provenientes y/o destinadas al consumo de los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios de bajos ingresos.

CUARTA - La Organización de Bodegas Rurales CONASUPO, S.A de C.V., en 1971 contaba con una Gerencia dos SubGerencias, cuatro Departamentos y una Unidad de Organización y Métodos, en la actualidad cuenta con una Gerencia, una Subgerencia General, cuatro Subgerencias, una Unidad de Organización y Métodos y nueve Departamentos.

Esto se debe a la importancia que tienen las funciones de esta Empresa en el Agro Mexicano y a la necesidad de extender su participación a las zonas marginadas, creando por ende más centros receptores y fomentando otras actividades, como la avicultura, el deporte, e insentivando para lograr mayor rendimiento en la agricultura.

QUINTA - Sus políticas están orientadas a la Organización Ejidal, a la Comercialización de los Pro

ductos Básicos, y a la implantación de los -- Precios de Garantía como principal instrumento de la acción reguladora en la comercialización de la producción rural, así como también están enfocadas a la ampliación de la red de bodegas rurales CONASUPO, como medio de solución para la entrega de las cosechas de los -- ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios.

SEXTA - Los Programas de apoyo al campo están orientados fundamentalmente a elevar el nivel de vida del campesino y a fortalecer el poder adquisitivo de las masas populares. BORUCONSA, filial del Sistema CONASUPO, representa el medio de como CONASUPO penetra en el medio rural, -- proporcionando servicios de apoyo a la comercialización ejidal y servicios a la producción.

SEPTIMA - Los resultados de los Programas de Compra, comprendidos de 1971 a 1981, son los siguientes:

En 1971 la canalización de la recepción vía BORUCONSA, fue de: 730,886 toneladas y para 1981

11'579,778 toneladas (hasta el 30 de abril), -
lo cual representa en una década un incremen-
to del 1,484%.

VII.- BIBLIOGRAFIA

1. BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V.
(Sub'Gerencia de Operación)
1971 - 1976
2. SISTEMAS DE CONTROL DE INVENTARIOS
(Compañía Nacional de Subsistencias Populares)
CONASUPO - 1975
3. MANUAL DE ORGANIZACION DE BORUCONSA
1 9 7 4
4. PROGRAMA DE APOYO A LA COMERCIALIZACION EJIDAL
(P.A.C.E)
CONASUPO - 1975
5. ESTUDIOS REALIZADOS SOBRE LOS PROGRAMAS DE SERVICIOS
A LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION
BORUCONSA - 1971 - 1979
6. ANUARIOS ESTADISTICOS
BORUCONSA 1971 - 1981
7. PRESENCIA DE CONASUPO EN EL ESTADO
(Lic. Humberto Aguilera Namorado)
8. SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO Y CONSERVACION EN MEXICO
(TESIS: ING. J. IVAN FLORES VILLARREAL)