



Subsidios al
Campo en México
SubsidiosalCampo.org.mx

Apoyos del gobierno a la comercialización de granos: los programas de agricultura por contrato y coberturas de precios

Flavia Echánove Huacuja



Subsidios al Campo en México

Apoyos del gobierno a la comercialización de granos: los programas de agricultura por contrato y coberturas de precios

Flavia Echánove Huacuja

México, primera edición, septiembre de 2013

**APOYOS DEL GOBIERNO A LA COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS:
LOS PROGRAMAS DE AGRICULTURA POR CONTRATO Y COBERTURAS
DE PRECIOS**

Autor

Flavia Echánove Huacuja

Derechos Reservados:

Página Subsidios al Campo

Coordinación de la publicación

Héctor M. Robles Berlanga

Consejo Página Subsidios al campo

Miguel Pulido, Fundar

Jonathan Fox, UCSC

Víctor Suárez, ANEC

Gabriela Rangel, investigadora

Héctor Robles, Coordinador Página

ISBN: 978-607-7631-23-1

Subsidios al Campo es el primer sitio en Latinoamérica que tiene como objetivo dar a conocer y difundir el destino de los apoyos financieros dirigidos al sector agropecuario en México. Es financiado gracias a donativos otorgados a Fundar, Centro de Análisis e Investigación, por diversas fundaciones internacionales. Colaboran la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo, AC (ANEC) e investigadores de la Universidad de California, Santa Cruz (UCSC).

Las opiniones y conclusiones en cada uno de los ensayos son responsabilidad exclusiva del autor y no necesariamente coinciden con las de la Página Subsidios al Campo en México.

**APOYOS DEL GOBIERNO A LA COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS: LOS PROGRAMAS DE
AGRICULTURA POR CONTRATO Y COBERTURAS DE PRECIOS**

Flavia Echánove Huacuja

Instituto de Geografía, Universidad Nacional Autónoma de México

flavia2451@gmail.com

Antecedentes e importancia de los programas de coberturas de precios y agricultura por contrato

La política de subsidios del gobierno mexicano hacia el sector agropecuario empezó a ser reorientada desde los años noventa del siglo pasado, cambiando su *enfoque e instrumentos*, pero sin dejar de intervenir activamente en el mercado de granos. Hasta hoy se ha asentado fundamentalmente en tres pilares: pagos directos a los productores, subsidios para la adquisición de equipo e infraestructura productiva y apoyos a la comercialización. Estos últimos se han enfocado a proteger, tanto a productores como a empresas compradoras de granos, de los riesgos de fluctuaciones en los precios internacionales de esos bienes, y han sido los apoyos que mayor dinamismo tuvieron hasta 2011, en términos del volumen de productos apoyados y de los recursos gubernamentales asignados. Sin embargo, han sido los menos estudiados en México, por lo que aquí analizaremos las características, limitantes y efectos de los programas de coberturas de precios y agricultura por contrato, que son los principales componentes de los subsidios a la comercialización.

Como ya mencionamos, uno de los pilares de la actual política agrícola de México son los pagos directos a los productores. El principal programa que se encarga de este tema es el PROCAMPO (Programa de Apoyos Directos al Campo), iniciado en 1994, y que consiste en el otorgamiento al productor de un pago monetario por unidad de superficie sembrada (independientemente del volumen producido), equivalente a los pagos desacoplados de la Unión Europea, Estados Unidos y otros países. El PROCAMPO es hasta hoy el apoyo al sector agropecuario más relevante en cuanto al número de productores beneficiados y la superficie apoyada (ASERCA, 2011a), conformando el principal rubro delo que SAGARPA (Secretaría de

Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación) denomina Programa de Apoyo al Ingreso Agropecuario. El segundo fundamento de la política agrícola se contiene en el Programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura, que inició en 1996 con el nombre de “Alianza para el Campo”. El tercer grupo importante de subsidios, los destinados a apoyar la comercialización de bienes agropecuarios, desde 2011 forman parte del Programa de Prevención y Manejo de Riesgos, el cual fue el más relevante en cuanto a presupuesto ejercido en ese año, y el segundo en 2012 (Cuadro 1). Para 2013, fue el programa al que mayores recursos se le asignaron (Cuadro 2). Los tres programas mencionados son los que ejercieron los mayores recursos en 2011–12, del total de los ocho programas que correspondieron a la SAGARPA (Ramo 08).

Cuadro 1. Presupuesto Ejercido en los Principales Programas del Sector Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Millones de pesos)

Programas (Ramo 08)	2011	2012
Programa de Prevención y Manejo de Riesgos	21,985	14,414
Programa de Apoyo al Ingreso Agropecuario	17,115	15,560
Programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura	12,982	7,768
Total	52,082	37,742

Fuente: Robles y Ruiz, 2012.

Cuadro 2. Presupuesto Autorizado para los Principales Programas del Sector Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (2013)

Programas (Ramo 08)	Millones de pesos
Programa de Prevención y Manejo de Riesgos	18,442
Programa de Apoyo al Ingreso Agropecuario	17,750
Programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura	11,850
Total	48,042

Fuente: SEGOB, Diario Oficial, 2012.

Los apoyos a la comercialización empezaron a adquirir importancia desde principios de los años noventa, a raíz de la creación, en 1991, de ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), institución perteneciente a la SAGARPA. Sin embargo, solo hasta mediados de 2003, en que se publican las reglas de operación del Programa de Apoyos Directos al Productor por Excedentes de Comercialización para Reconversión Productiva, Integración de Cadenas Agroalimentarias y Atención a Factores Críticos, se consolida una política integral que incluye tanto subsidios vía precios (Ingreso Objetivo), como otro tipo de apoyos (agricultura por contrato, coberturas de precios, pignoración de cosechas, fletes terrestres, promoción de exportaciones, etc.). Los subsidios o apoyos a la comercialización de bienes agropecuarios se han venido englobando dentro del PEC (Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable) fundamentalmente bajo el rubro Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización. El Ingreso Objetivo consistió en un apoyo a los productores de ciertos granos que cubría la diferencia entre un “precio objetivo”, fijado cada cinco años por el gobierno, y el

precio de mercado. Sin embargo, y en contraste con los anteriores precios de garantía, este apoyo se otorgaba solo a los productores comerciales, no a los de autoconsumo.

Hasta 2006, el Ingreso Objetivo fue el principal componente de los subsidios a la comercialización (OECD, 2011a), aunque apoyó a un muy reducido número de productores (133,382 como promedio 2001–2006) (ASERCA, 2006: 54; SAGARPA, 2007). A partir del año siguiente, empezó a decrecer drásticamente su importancia, ya que los precios fijados por el gobierno quedaron muy por debajo de los crecientes precios internacionales de los granos (Echánove, 2009). En contraste, otros componentes de los Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización, como son los programas de coberturas de precios y de agricultura por contrato, cuyo objetivo es proteger a los productores y compradores de granos de las fluctuaciones de los precios internacionales, fueron adquiriendo creciente importancia. Así, entre 2008 y 2011, el 72% del presupuesto promedio ejercido en Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización, se utilizó en la compra de dichas coberturas de precios (Cuadro 3).

**Cuadro 3. Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización y Coberturas de Precios
(Presupuesto Ejercido 2008–2012)**

Años	Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización	Coberturas de precios	Coberturas/ Apoyos (%)
2008	9,121	5,879	64
2009	9,344	6,388	68
2010	11,447	7,660	67
2011	13,446	11,246	84
Promedio 2008–2011	10,840	7,793	72
2012	6,897	2,485	36

Fuente: ASERCA (2010a, 2010b, 2011c y 2012).

Los Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización son los principales componentes del ya mencionado Programa de Prevención y Manejo de Riesgos. En 2012 y 2013, por ejemplo, el presupuesto autorizado para dichos Apoyos representó casi la mitad del Programa (48% y 46%, respectivamente) (SEGOB, 2011 y 2012).

El programa gubernamental de coberturas de precios inició en 1994, para subsidiar a los productores de algodón. Dos años después se incluyeron a los granos (maíz, trigo, sorgo y soya), apoyando a las firmas compradoras mediante opciones de futuros. A partir de 1997, se incluyeron como beneficiarios también a los productores y comercializadoras (ASERCA, 2011b). Por su parte, el programa de agricultura por contrato se consolidó a partir de 2004, cuando a mediados de este año se publicaron sus lineamientos, e inició apoyando al maíz amarillo y sorgo (SEGOB, 2004). Desde entonces, la mayoría de las coberturas de precios solo se otorgan a los que estén inscritos en agricultura por contrato, por lo que ambos programas están estrechamente vinculados. Por ejemplo, durante 2008–2011, el 88% de las coberturas de precios de productos agropecuarios fueron adquiridas en el marco del esquema de agricultura por contrato (ASERCA, 2011b). Sin embargo, la SAGARPA los presenta presupuestalmente como programas separados, además de que los componentes (o subprogramas) de dicha agricultura por contrato los cambia frecuentemente, haciendo confuso el entendimiento del programa e imposibilitando la comparación entre años fiscales.

En 2011, se incluyeron bajo agricultura por contrato cinco tipos de apoyos: compensaciones de bases, compras anticipadas, inducción productiva, valor agregado de sébola y apoyo complementario al ingreso (ASERCA, 2011c: 24). De todos éstos, el más relevante fue el

contrato. En ese mismo año, el programa de coberturas de precios fue el que mayores recursos ejerció (Cuadro 4), los cuales representaron el 84% del total de Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización, mientras que la agricultura por contrato representó el 8% de esos Apoyos. Sin embargo, para 2012, en el programa de agricultura por contrato solo se incluyeron las compensaciones de bases, cuyo presupuesto ejercido fue por primera vez mayor al de coberturas de precios (2.9 y 2.4 millones de pesos, respectivamente), debido sobre todo al desplome de los recursos para coberturas, como veremos posteriormente.

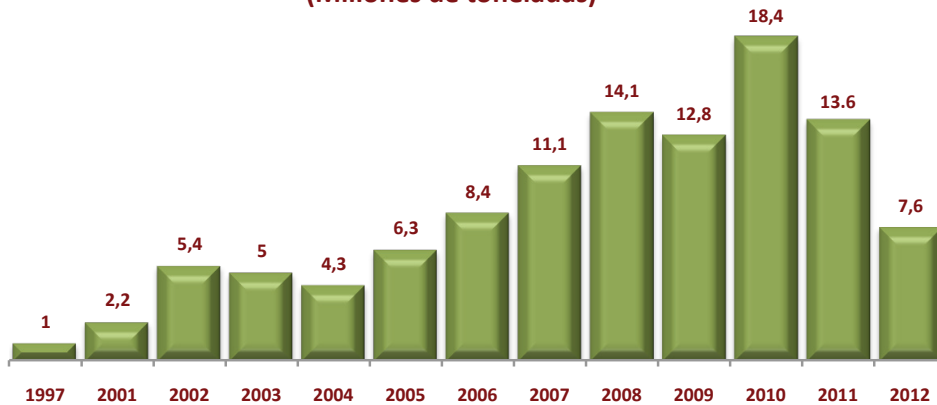
Cuadro 4. Volumen Apoyado y Presupuesto Ejercido en Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización
Ejercicio Fiscal 2011

CONCEPTO Y/O TIPO DE APOYO	VOLUMEN (Miles de toneladas)	MONTO (Millones de pesos)
INGRESO OBJETIVO	48	18
COBERTURAS DE PRECIOS	13,617	11,246
ORDENAMIENTO DEL MERCADO	8,412	2,182
ACCESO A GRANOS FORRAJEROS	266	97
EXPORTACIÓN	224	137
PIGNORACIÓN	1.5	0.39
PROCESO COMERCIAL	530	823
<i>Apoyos a Frijol</i>	530	819
FOLECHE	0	4.2
AGRICULTURA POR CONTRATO	7,391	1,124
<i>Apoyo para Compensación de Bases</i>	6,284	982
<i>Apoyo a la Inducción Productiva</i>	320	59
<i>Apoyo a Compras Anticipadas</i>	593	55
<i>Apoyos a Valor Agregado de Sémola</i>	55	20
<i>Apoyo Complementario al Ingreso</i>	139	9
TOTAL	22,077	13,446

Fuente: ASERCA, 2011c: 24.

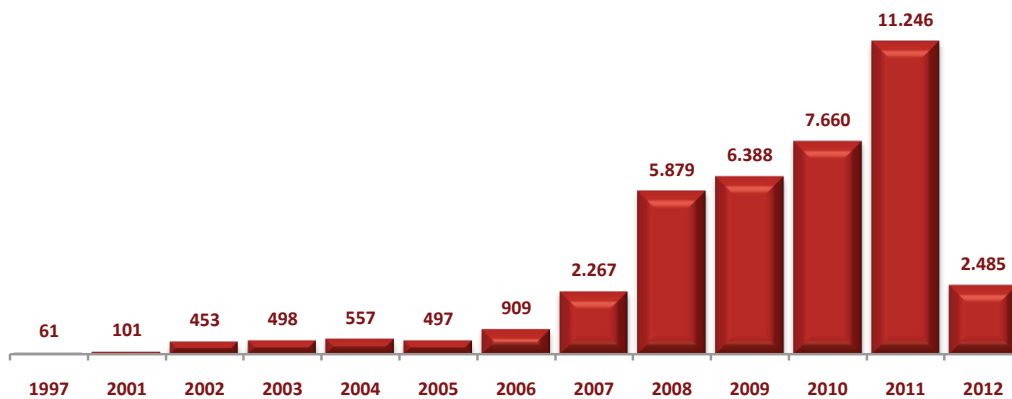
Los montos asignados a coberturas de precios han sido los más dinámicos en los últimos años (hasta 2011), en comparación con los otros dos programas centrales ya mencionados (Apoyo al Ingreso Agropecuario y Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura). Así, de acuerdo a las cifras oficiales, el programa de coberturas de precios amparó a un volumen de productos que creció de 6.3 a 13.6 millones de toneladas entre 2005 y 2011 (Gráfica 1), mientras que el presupuesto ejercido se incrementó de 497 a 11,246 millones de pesos (Gráfica2). Esta última cifra, la más alta en la historia de las coberturas, representó el 15% del presupuesto total asignado a SAGARPA. Sin embargo, es importante aclarar que dichos presupuestos no se aplican en su totalidad al año fiscal en cuestión, sino que cierta parte se destina a saldar adeudos de años anteriores por subsidios aún no entregados a los beneficiarios. Tampoco todo el volumen de granos contratado, y por el cual ASERCA compra coberturas de precios, es realmente entregado a los compradores, por los motivos que reseñaremos más adelante. Es decir, los volúmenes de la Gráfica 1 y el Cuadro 5 no se refieren a los granos realmente vendidos bajo el programa de coberturas. Esta información, que sería clave para valorar el cumplimiento y efectividad del programa, no acostumbra publicarla ASERCA y, cuando lo llega a hacer, como en 2011, las cifras dadas de “volumen comercializado” corresponden en realidad al volumen apoyado (ASERCA, 2011c: 51). Sobre la situación de 2012, en que ocurre el desplome de los apoyos a los programas, nos referiremos posteriormente.

Gráfica 1. Volumen apoyado por el Programa de Coberturas de Precios (Millones de toneladas)



Fuente: ASERCA (2011b, 2011c y 2012).

Gráfica 2. Presupuesto ejercido por el Programa de Coberturas de Precios (Millones de pesos)



Fuente: ASERCA (2011b, 2011c y 2012).

La mayoría de los productos amparados con coberturas de precios han sido granos. En 2011, por ejemplo, el 97% del volumen total apoyado se conformó por dichos bienes, repartidos

Ello significó que en ese año se subsidió al 48% de la producción doméstica de esos granos, habiendo sido el trigo el más apoyado en relación a su producción, la cual se apoyó casi en su totalidad. El maíz que se apoyaba bajo el programa de agricultura por contrato fue, hasta 2010, solo el maíz amarillo, ya que para el maíz blanco ASERCA tenía un programa de apoyo para la comercialización denominado “compras anticipadas”. Pero, a partir de ese año, el maíz blanco se transfirió al esquema de agricultura por contrato.

Cuadro 5. Productos apoyados por el Programa de Coberturas de Precios (2011)

Cultivo	Volumen de producción (ton)	Volumen apoyado con coberturas de precios (ton)	(%)
Maíz	17,635,417	6,959,981	51
Trigo	3,627,510	3,612,024	26
Sorgo	6,429,311	2,812,081	20
<i>Subtotal</i>	<i>27,692,238</i>	<i>13,384,086</i>	<i>97</i>
Otros*		345,914	3
Total nacional		13,730,000	100

* Café, algodón, ganado (porcino y bovino), soya, cártamo, avena y jugo de naranja.

Fuente: Elaborado con datos de SAGARPA, 2013 y ASERCA, 2011b.

Características y funcionamiento de los programas de agricultura por contrato y coberturas de precios

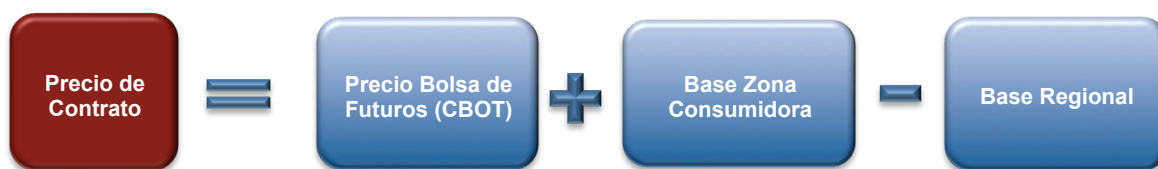
Como ya mencionamos, la mayoría de las coberturas de precios se otorgan a los que estén inscritos en agricultura por contrato. Esta constituye un mecanismo de compras muy común entre las agroindustrias hortícolas de México, así como entre aquellas que producen otros bienes (tabaco, ganado porcino, cebada, etc.). En todos estos casos los acuerdos o

contratos se realizan entre productores y empresas, mientras que en el caso de los granos el gobierno ha jugado un papel relevante, diseñando y administrando lo que ha denominado el programa de agricultura por contrato. Esta ha sido definida oficialmente como “la operación mediante la cual el productor vende al comprador antes de cosechar su producto, a través de la celebración de contratos de compraventa, bajo condiciones específicas de volumen, calidad, tiempo, lugar de entrega, precio (o fórmula para la determinación de éste) y condiciones de pago” (SAGARPA, 2002). Los objetivos de esta agricultura por contrato son: “proteger el ingreso esperado de productores, comercializadores y consumidores agropecuarios, disminuyendo el riesgo frente a las fluctuaciones adversas en los mercados internacionales de productos agropecuarios, y desarrollar una cultura de administración del riesgo a través del uso de instrumentos financieros que cotizan en bolsas organizadas” (ASERCA, 2010c: 9).

La mayoría de los contratos de compra-venta se firman entre organizaciones de productores y empresas compradoras, y son registrados ante ASERCA, quien después de avalarlos procede a las compras de coberturas. En los contratos se establece la fórmula del llamado “precio de contrato”, que es el que recibirá el productor, y el cual se integra por los tres componentes señalados en la Gráfica 3. El precio en CBOT (Bolsa de Futuros de Chicago) al cual se cotiza el grano debe corresponder al del mes inmediato posterior a la entrega del físico. Sin embargo, tiene que adecuarse al mes más cercano de vencimiento de la opciones de futuros (CBOT establece los meses de septiembre, diciembre, marzo, mayo y julio), el cual queda establecido en el momento en que ASERCA registra los contratos (SEGOB, 2006). Para los productores, el precio de contrato constituye el mínimo a recibir (precio “piso”), pudiendo acceder a uno mayor si ocurren posteriores incrementos en los precios internacionales, mientras

que para los compradores constituye el precio máximo a pagar (precio “techo”), siendo posible pagar posteriormente uno menor, en caso de que descienda el precio internacional del grano. El monto de las bases que integran la fórmula del precio de contrato es publicado en el sitio Web de ASERCA, pero generalmente no lo hace antes de las siembras, cuando esta información ayudaría a los productores a tomar sus decisiones, sino con posterioridad a ellas, al momento en que adquiere las coberturas de precios. Las bases varían de acuerdo al grano y la entidad productora, y tienen que ser pagadas por las empresas compradoras a los productores (o sus organizaciones), con cada entrega de producto. Si las bases son altas benefician a los productores y, si son bajas, a las empresas (para una descripción más detallada sobre el concepto y funcionamiento de las bases, véase SAGARPA, 2003).

Gráfica 3. Conformación del Precio de Contrato



Base zona consumidora es el promedio de los últimos 5 años de los costos de llevar el grano hasta la zona consumidora de éste, partiendo de un puerto internacional de entrada al país (Golfo, Laredo, etc.). *Base regional* es la suma de los costos de almacenamiento, financieros y fletes entre la zona productora y las distintas zonas de consumo o destinos.

Fuente: Elaboración propia con base en ASERCA, 2011d.

Para que la agricultura por contrato cumpla con sus objetivos es necesario proteger los volúmenes de granos señalados en los contratos, para lo cual ASERCA adquiere opciones de futuros (contratos legales) en la Bolsa de Futuros de Chicago (CBOT), mercado donde se fijan la mayoría de los precios internacionales de los granos. Dichas opciones se clasifican en las que

corresponden a los compradores de grano, llamadas “call”, y las que aplican a vendedores de grano (caso de los productores), llamadas “put”. La cobertura de precios, de acuerdo a ASERCA (2010c), no es más que el uso de dichas opciones de futuros. Es decir, se establece una cobertura cuando se compra una opción, ya sea de compra o de venta.

En el marco de la compra de opciones, cada contrato adquirido tiene un costo llamado “primas”, que difiere de acuerdo al grano y tipo de opción (“put” o “call”), el cual ASERCA publica diariamente en su página *Web*. Cada contrato o cobertura avala una cantidad específica de acuerdo al grano en cuestión; por ejemplo, los referentes a maíz y sorgo tienen que ser por 127 toneladas de estos granos, mientras que los de trigo o soya son por 136 toneladas. ASERCA ha ofrecido a los participantes de agricultura por contrato distintas modalidades para el pago compartido de las primas entre productores, comercializadores e industrias consumidoras. En una de dichas modalidades (la 100–100), y tal vez la más utilizada, ASERCA cubría inicialmente el 100% del costo de las primas a productores y compradores. Sin embargo, a mediados de 2011 (para el ciclo primavera–verano) se modificaron los lineamientos de operación del programa de agricultura por contrato, y se empezó a solicitar a los participantes poner un porcentaje del costo de compra de las primas: a los productores un 5%, a las empresas consumidoras de granos un 10% y, a las comercializadoras, un 30%. Unos meses después (septiembre de 2011), la contribución de estos dos últimos agentes se incrementó a 50% (ASERCA, 2011e; 2011f).

Ahora bien, las coberturas generan siempre una ganancia en la Bolsa, dependiendo de si los precios internacionales de los granos subieron o bajaron. De esas ganancias, ASERCA recupera un cierto porcentaje y los participantes el resto. Hasta julio de 2011, era frecuente que los productores y consumidores (compradores) de granos recuperaran el 40% de las utilidades,

mientras que las comercializadoras, el 60% (ASERCA, 2011c), pero a partir de esa fecha dichos porcentajes han sufrido constantes cambios. Otra regla de la agricultura por contrato es que el grano de los productores debe ser pagado al tipo de cambio establecido por el Banco de México (“Fix”), vigente al momento de entrega del grano en las bodegas.

Además de lo que el gobierno pone por concepto de primas, otorga otro subsidio llamado “compensaciones de bases”, calculadas de acuerdo a las fluctuaciones que las bases hayan tenido entre el momento de su fijación y el de la entrega del grano. El monto de las compensaciones de bases es publicado en la página Web de ASERCA, al igual que en el Diario Oficial de la Federación, y varían de acuerdo al grano, el ciclo productivo y la entidad en cuestión. Si la diferencia de las bases es positiva, el gobierno entrega este apoyo directamente a los productores y, si es negativa, a los compradores (ASERCA, 2011b). En resumen, el productor que entra al esquema de agricultura por contrato debe recibir el precio de CBOT más las bases, así como los posibles beneficios por coberturas. Eventualmente, puede recibir también las compensaciones de bases. Sobre los beneficios señalados, así como en general los detalles de la operación del sistema de coberturas, puede consultarse el Manual de Políticas de Operación para la Adquisición de Coberturas de Precios Agropecuarios (ASERCA, 2011d).

Concentración de los apoyos en beneficiarios y zonas geográficas

Al igual que en el resto de los programas de apoyos del gobierno al sector agropecuario mexicano (véase Fox y Haight, 2010a; FUNDAR, 2011), existe un elevado grado de concentración de los subsidios otorgados mediante los programas de coberturas de precios y agricultura por contrato tanto a nivel de los beneficiarios como de las entidades o regiones del país anexas.

Por las listas de beneficiarios de la página *Web* de ASERCA no se puede conocer el número y los nombres de los productores beneficiados, ya que se solo aparecen algunos productores privados, organizaciones de productores, comercializadoras y empresas compradoras de granos. Sin embargo, los informes de ASERCA por ejercicio fiscal del Programa de Prevención y Manejo de Riesgos señalan que en los años en que se ejercieron los mayores presupuestos del programa de coberturas de precios, 2010 y 2011, se apoyó a 270,000 y 369,000 productores, y a 3,618 y 2,129 personas físicas y morales, respectivamente (Cuadro 6). Para poder hacer la comparación entre esos dos años, utilizamos la clasificación de los Programas (y subprogramas) presentados por ASERCA en 2011. A los beneficiarios de coberturas, no sumamos los de agricultura por contrato, dado que la mayoría de éstos (receptores de las compensaciones de bases), son los mismos sujetos apoyados por coberturas.

Cuadro 6. Beneficiarios de los Apoyos al Ingreso Objetivo y a la Comercialización

Programas	Productores beneficiados		Personas físicas y morales	
	2010	2011	2010	2011
Coberturas de precios	270,000	369,000	3,618	2,129
Otros*	63,117	67,329	177	174
Total	333,117	436,329	3,795	2,303

*Apoyos a frijol, exportación, pignoración, acceso a granos forrajeros, FOLECHE e ingreso objetivo.

Fuente: ASERCA (2010a y 2011c).

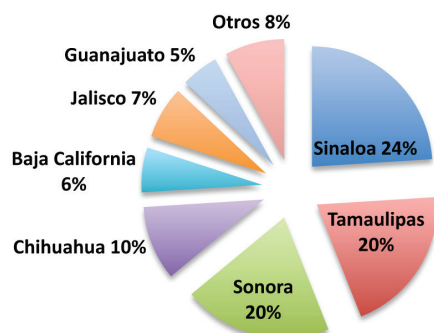
La concentración de los apoyos del programa de coberturas de precios es también evidente a nivel geográfico, habiendo beneficiado mayoritariamente a estados del norte del país. Así, en 2010, los estados de Sinaloa, Tamaulinas, Sonora, Chihuahua y Baja California fueron

receptores del 73% del monto total con que fue apoyado el programa. Los otros dos estados que les siguieron en importancia, Jalisco y Guanajuato, concentraron conjuntamente el 13% de los apoyos. Para 2011, la concentración en las mencionadas entidades norteñas aumentó, ya que a ellas se dirigió el 80% de los recursos del programa, al haberseles otorgado 8.9 millones de pesos, de un total de 11.2 millones de pesos (Cuadro 7 y Gráfica 4). En 2012, aunque los recursos asignados al programa se desplomaron, fueron distribuidos con el mismo criterio histórico, habiendo aumentado al 92% la participación de los mismos cinco estados del norte del país. Tanto en 2011, como en 2012, Jalisco y Guanajuato les siguieron en importancia. El estudio de caso que llevamos a cabo en 2010 sobre las coberturas de precios otorgadas para el sorgo, el tercer grano en importancia por los volúmenes apoyados, es un ejemplo que también ilustra la mencionada concentración espacial. En ese año, el 72% de los beneficiarios se ubicaron en estados del norte (Sinaloa, Tamaulipas, Sonora y Chihuahua) (Mapa 1).

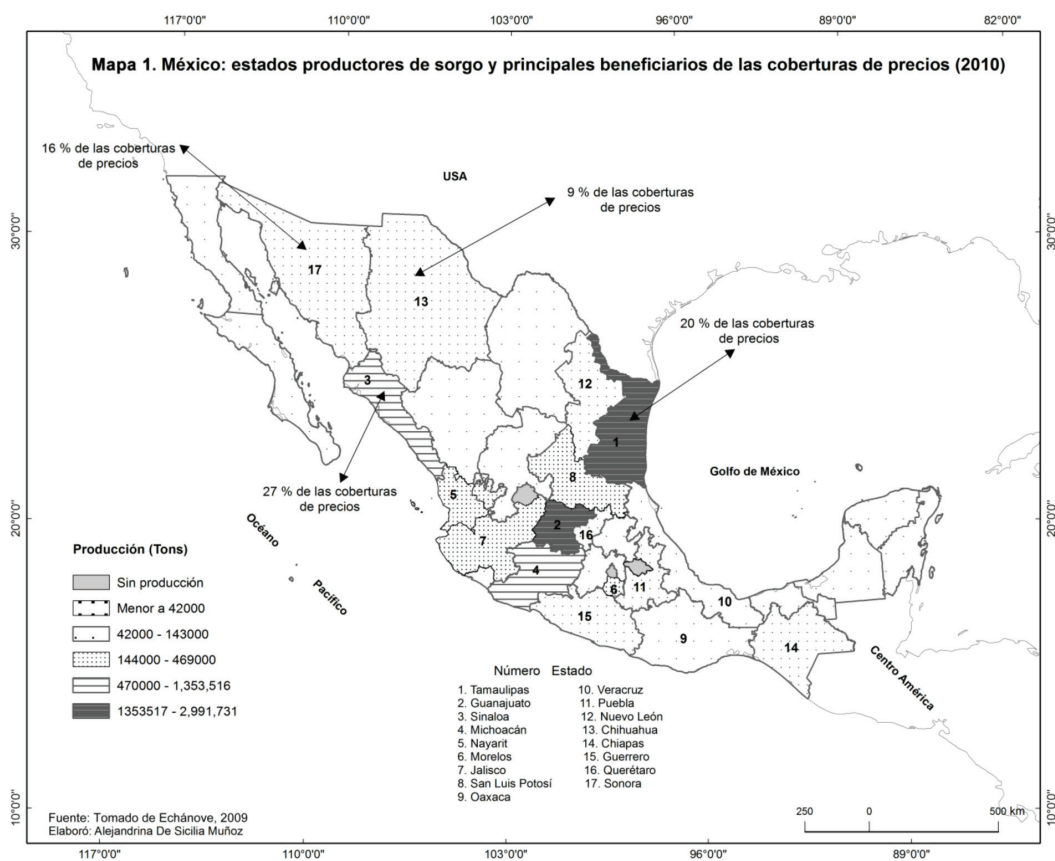
Cuadro 7. Apoyos a Coberturas de Precios por Principales Estados (Miles de pesos)

Entidad Federativa	2010	%	2011	%	2012	%
Sinaloa	2,615	34	2,715	24	776	31
Tamaulipas	1,253	16	2,194	20	628	25
Sonora	1,043	14	2,272	20	539	22
Chihuahua	492	6	1,146	10	145	6

Gráfica 3. Apoyos de coberturas de precios por estado (2011)



Fuente: Elaborado con datos del Cuadro 6.



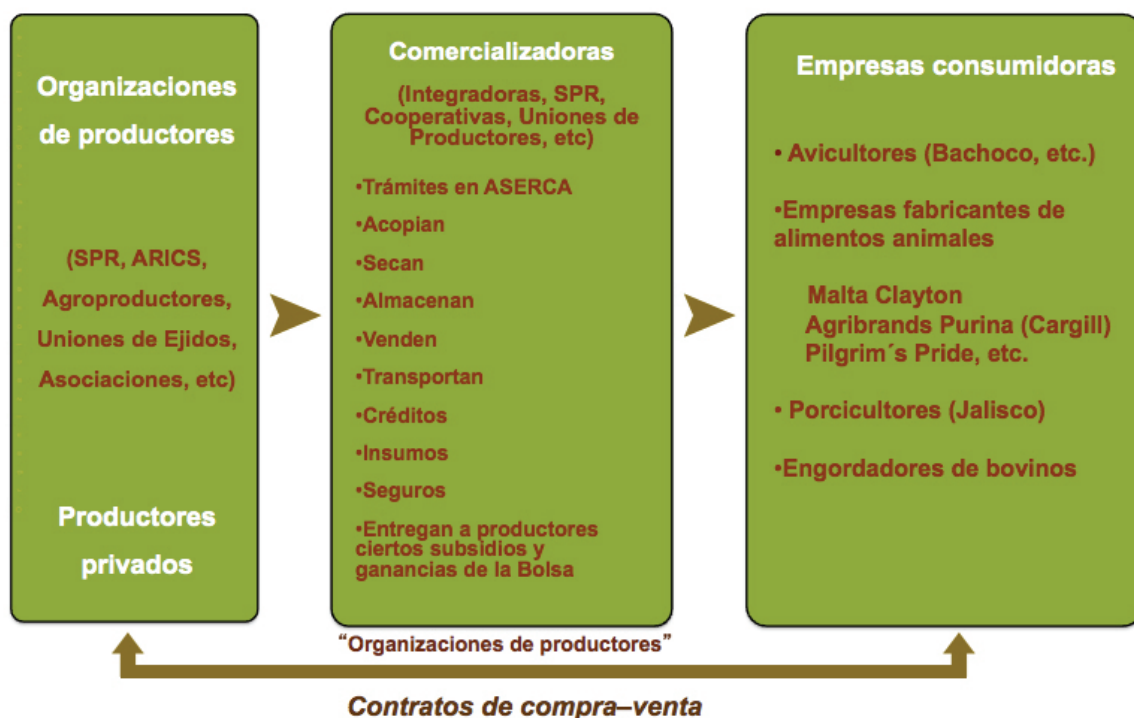
La concentración de apoyos mencionada obedece a una histórica tendencia dentro de la política agrícola mexicana a beneficiar mayoritariamente a los productores “competitivos”, es decir, a los grandes y medianos productores comerciales, los cuales se ubican fundamentalmente en el norte del país. En el caso concreto de los programas de coberturas de precios y agricultura por contrato, y con base en estudios de caso realizados en distintas entidades del país (véase Echánove, 2009, 2012 y 2013), son ese tipo de productores los que conforman la gran mayoría de los beneficiarios. Son ellos los que, dada su escala productiva (de 50 hectáreas en adelante), pueden comercializar ciertos volúmenes mínimos de granos para sacar ventaja del programa; contar con organizaciones que les permiten acceder a los subsidios del gobierno; disponer de infraestructura de acopio y transporte, y tener asesores financieros (ya sea como personal de su organización o vía contratación de despachos particulares). Con esto, no queremos decir que no participen pequeños productores en el programa, pero numéricamente son la minoría.

La cadena de agentes participantes

Como ya señalamos, la gran mayoría de los contratos de compraventa se firman entre organizaciones de productores y firmas consumidoras de granos. Pero generalmente participa un tercer agente, las comercializadoras, que pueden tener diversas figuras jurídicas (Integradoras, Sociedades de Producción Rural, Cooperativas, Uniones de Productores, etc.). Es común que éstas reciban el grano de los productores, lo seleccionen, sequen y almacenen, y se vinculen con los compradores, debido a que los agricultores no tienen la infraestructura y logística necesaria para hacerlo directamente. Con frecuencia, las comercializadoras se encargan

de enviar el grano a las bodegas de los compradores, para lo cual cuentan con transporte y acceso a espuelas de ferrocarril (caso del sorgo, en Tamaulipas). La mayoría de las actividades señaladas son pagadas por los compradores del grano (fabricantes de alimentos animales y/o productores avícolas, porcícolas y engordadores de bovinos, harineras (trigo y maíz), empresas productoras de leche y derivados, etc.). Las comercializadoras también suelen otorgar crédito tanto a productores (previo aseguramiento de sus cosechas) como a compradores, vender insumos y otorgar aseguramiento (Gráfica 5). Sin embargo, aunque menos frecuente, ocurre que los productores envíen sus granos directamente de sus parcelas a las empresas compradoras (caso del maíz de Puebla), desempeñando las comercializadoras otras funciones como las ya señaladas.

Gráfica 5. Cadena de comercialización del sorgo bajo contrato (Tamaulipas y Guanajuato) y maíz blanco (Puebla)



Fuente: Trabajo de campo de la autora.

Ventajas y desventajas para los participantes de los programas

Es indudable que las coberturas de precios y la agricultura por contrato les ofrecen a los productores mayor certidumbre ante el mercado, tanto en términos de la colocación de sus cosechas como de pagos seguros por parte de sus compradores. Ello significa una clara ventaja en comparación con vender sus granos a intermediarios locales y/o regionales. También el participar en dichos programas les facilita la obtención de créditos, y les permite acceder a ciertos subsidios por parte del gobierno (un porcentaje de las primas y, en ocasiones, compensaciones de bases), así como a los eventuales beneficios de las coberturas. Tanto éstas, como otras ventajas, se enlistan en la Gráfica 6, en la cual aparecen también las referentes a las firmas compradoras. Por su parte, las comercializadoras se benefician de su papel de intermediación entre productores y compradores de granos, a través de diversos mecanismos (cobro por servicios a compradores y productores, etc.). Ahora bien, es relevante conocer que SAGARPA establece límites a los volúmenes de granos a apoyar por ciclo productivo en las distintas entidades, es decir, que no pretende apoyar a la totalidad de la producción comercializada en el país de los granos incluidos en agricultura por contrato.

Gráfica 6. Ventajas de la agricultura por contrato y coberturas de precios

PRODUCTOR	COMPRADOR
◆ Asegura el mercado de sus granos	◆ Asegura su abasto de granos de cierta calidad
◆ Se protege de futuras caídas de precios: obtiene por su grano un precio mínimo	◆ Se protege ante futuras alzas de los precios: asegura un precio máximo a pagar por el grano
◆ Mayor ingreso que en el mercado libre (generalmente)	◆ Adquiere granos de mayor calidad y a menores precios que los importados
◆ Mayor facilidad para obtención de créditos	◆ Accede a los subsidios del gobierno y a eventuales beneficios de las coberturas
◆ Subsidios del gobierno y beneficios de las coberturas	

Fuente: trabajo de campo de la autora.

Limitantes o vulnerabilidades de los programas de agricultura por contrato y coberturas de precios

- ***Complejidad y cambios constantes de los programas***

Para la mayoría de los productores de granos, las características y operación de los programas son difíciles de entender, lo que impide que puedan tomar decisiones de manera directa e independiente. Para saber, por ejemplo, el momento adecuado para vender sus coberturas de precios en el mercado de futuros (en función de la tendencia de los precios), frecuentemente tienen que contratar a despachos de asesoría, con la consiguiente erogación de recursos y no pocos desengaños. Son pocas las organizaciones de productores a nivel nacional que cuentan con personal capacitado para ello. Una deficiencia relevante de los programas es el constante cambio en los componentes (subprogramas) que los conforman, haciendo imposible su correcta evaluación a través del tiempo. A esto se añaden los cambios anuales en los lineamientos de los programas y las constantes “modificaciones y adiciones” a ellos realizadas por SAGARPA (publicadas en los Avisos de Apertura de Ventanillas), en ocasiones con intervalos de tan solo dos meses (caso ciclo primavera–verano 2011). Todo ello mantiene rutinariamente a los participantes de los programas en estado de expectación o espera ante los futuros cambios a realizar.

- ***Incumplimiento de contratos: clima, precios relativos y tipo de cambio***

Dichos incumplimientos ocurren tanto por parte de productores como de empresas consumidoras de granos, y se refieren a los volúmenes de estos bienes que fueron contratados y

por los cuales ASERCA compró coberturas de precios, pero que no fueron entregados por los productores a sus organizaciones o a las empresas consumidoras. Esto, debido tanto a desastres climáticos (sequías, heladas, inundaciones, etc.), cada vez más frecuentes en el entorno de cambio climático que vivimos, como a desvíos de granos hacia el mercado libre, cuando los precios en éste han sido mayores a los precios de contrato. Un buen ejemplo de los efectos adversos del clima fueron las heladas ocurridas a principios de 2011 en Sinaloa, principal estado productor de maíz blanco, que imposibilitaron el cumplimiento de los volúmenes de grano contratados. Por supuesto, que todo ello representa un gasto de recursos federales que no cumplen con su objetivo. Por su parte, las empresas han incumplido los contratos cuando las modificaciones en el tipo de cambio entre el peso mexicano y el dólar estadounidense al que tienen que pagar los granos les ha sido desfavorable, debido a drásticos procesos de devaluación, como los ocurridos en 2008 y 2009 (véase Echánove, 2013).

La volatilidad de los precios internacionales de los bienes agrícolas durante los últimos años, en la que ha influido la especulación y la mayor asociación de los mercados de bienes primarios con los mercados financieros (De Schutter, 2010; CEPAL-FAO-IICA, 2011; UNCTAD, 2009, 2011; Torero, 2011), es también un factor de vulnerabilidad para los programas de agricultura por contrato y coberturas de precios.

- ***Concentración de los subsidios en pocos beneficiarios y entidades del país***

Solo son apoyados con agricultura por contrato y, por ende, con coberturas de precios, un universo muy reducido de productores en relación al total de los que cultivan granos en

México (alrededor del 11%). Igualmente, es clara la concentración geográfica de los recursos ejercidos por dichos programas en ciertas entidades del norte del país, y en productores medianos y grandes. Como ya mencionamos, esta concentración de los apoyos no es una característica solo del programa analizado, sino de la mayoría de los subsidios dirigidos al sector agropecuario mexicano y cuyo efecto ha sido la agudización de la desigualdad (véase FUNDAR, 2011; Fox y Haight, 2010b; Scott, 2010; Maldonado, 2010; Merino, 2010; Robles, 2010, Robles y Ruiz, 2012; Rello, 2008 y Steffen, 2007). La concentración de apoyos en grandes empresas consumidoras de granos (harineras y pecuarias, fundamentalmente), es también una realidad de los programas.

- ***Ineficiencia y falta de transparencia en la información y operación de los programas***

Lo usual es que se abran las ventanillas para que los interesados puedan iniciar trámites para ingresar al programa de agricultura por contrato de ASERCA mucho después de la siembra de granos, lo que impide a los productores y empresas tomar decisiones en tiempos adecuados. También existe falta de oportunidad en la publicación de los nuevos lineamientos de los programas y excesivos retrasos en los pagos de los apoyos o subsidios a los productores (usualmente de más de un año).

La falta de información sobre los productores directos beneficiados con los programas; las listas de beneficiarios encriptadas de la Web de ASERCA que imposibilitan el manejo de la información, y la no publicación de los volúmenes *realmente* comercializados por año fiscal son también reflejo de la falta de transparencia en una información que debería de ser de

conocimiento público. Todo ello imposibilita la correcta evaluación en el tiempo del alcance y efectividad de los programas.

La situación del 2012 y la “Nueva Agricultura por Contrato”

Como ya reseñamos, desde 2011 ASERCA fue incrementando la contribución inicial de los participantes para la compra de primas en el mercado de futuros. Esto, aunado a la frecuente situación de mayores precios de los granos en el mercado libre con respecto a los precios de contrato, desincentivaron la participación de los productores en los programas estudiados. Las empresas compradoras también jugaron un papel, al poder abastecerse de granos importados en sustitución de los domésticos, de acuerdo a los precios relativos y otros factores. Todo ello, aunado a decisiones de organismos gubernamentales (SAGARPA, etc.), incidió en que, para 2012, al programa de Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización se le asignara un presupuesto (modificado) de 6,897 millones de pesos, el cual representó casi la mitad de lo ejercido el año anterior (13,446 millones de pesos) (ASERCA, 2011c: 24; ASERCA, 2012: 17). En coberturas de precios se ejercieron 2,485 millones de pesos, cifra que representó tan solo el 22% del presupuesto ejercido el año anterior (2011) (Gráfica 2). Con ello, se compraron coberturas para proteger a 7.6 millones de toneladas de productos, un poco más de la mitad que en 2011 (Gráfica 1). De acuerdo a información de ASERCA (2012: 126), se beneficiaron 48,048 productores y 2,129 personas físicas y morales. A diferencia de lo que históricamente venía ocurriendo, en 2012 los recursos ejercidos en agricultura por contrato (compensaciones de bases) fueron superiores a los de coberturas de precios (2.9 y 2.4 millones de pesos, respectivamente) (ASERCA, 2012: 22).

En ese contexto, en julio de 2012, el gobierno mexicano anunció la implementación de una “nueva agricultura por contrato”, que garantizaría una mayor transparencia en el uso de los recursos y permitiría “migrar de un esquema centralizado y administrado por el gobierno federal para el ordenamiento del mercado, a otro con mayor participación del sistema financiero, en que la toma de decisiones sobre la adquisición de instrumentos de administración de riesgos, como son la compra de coberturas de precios, quede en manos de los productores y compradores, quienes podrán elegir con quien adquirirlas, así como las fechas más convenientes para ello en el mercado de futuros” (SHCP, 2012). En este nuevo programa, llamado Administración de Riesgos de Mercado a través de Intermediarios Financieros, SAGARPA era la autoridad responsable y la paraestatal FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), la instancia ejecutora. Se conservaban los mismos porcentajes de subsidio del gobierno para compra de coberturas (85% de su costo para productores y 50% para compradores), así como el requisito de firma de contratos de compraventa. Pero la nueva agricultura por contrato implicaba cambios importantes, ya que al ser FIRA una banca de segundo piso, no era ésta la que otorgaba directamente los apoyos a los participantes, sino que los canalizaba a través de ciertos intermediarios financieros (más de 27 bancos y 80 intermediarios financieros no bancarios), que deberían tener fondeo y/o servicio de garantía FIRA. Productores y compradores podrían comprar las coberturas de precios en corredurías elegidas en común acuerdo con el intermediario financiero. Otros cambios importantes fueron que el precio del grano ya no quedaba establecido en el contrato de compraventa, sino que aplicaría el que estuviese vigente en el mercado al momento de la entrega del grano.

Un requisito para que los productores pudiesen ingresar a la nueva agricultura por contrato era que adquiriesen un crédito (de avío) del intermediario financiero, y que cumpliesen con entregar al comprador un mínimo del 90% del volumen pactado (FIRA, 2012). Ante estas condiciones, tanto diversos productores como representantes de sus organizaciones opinaron que el nuevo programa implicaba mayores riesgos y compromisos que no les convenía asumir (ANEC, 2013 y otras entrevistas directas). Para 2013, se autorizaron 8,700 millones de pesos para el programa de Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización que, aunque un poco superiores al año anterior, quedaron lejos de las asignaciones de 2010 y 2011. Para este año, el gobierno decidió volver a aplicar el esquema de agricultura por contrato que operaba antes de 2012, lo cual fue dado a conocer mediante la publicación de las nuevas Reglas de Operación de los Programas de SAGARPA (SEGOB, 2013), y de los anuncios de apertura, adiciones y modificaciones de las ventanillas de ASERCA para el ciclo otoño–invierno 2012–2013. Sin embargo, se implementaron algunos cambios (caso del trigo, sorgo y maíz), como es el hecho de que ahora en la conformación del precio al productor se tomarán como precios de futuros los promedios de tres fechas de vencimientos en CBOT (julio, septiembre y diciembre), así como un mayor número de modalidades de participación, cuyas reglas y características se presentan en los Anexos de este escrito.

Reflexión final

No planteamos aquí el que no deba existir una política gubernamental de apoyo a los productores respecto a los riesgos de mercado, sino que los programas de agricultura por contrato y coberturas de precios, tal y como han funcionado hasta hoy, han demostrado

vulnerabilidades fundamentales. Tendrán que implementarse o reforzarse un conjunto de instrumentos de política agrícola que lleguen a mayor número de auténticos productores, cuya definición rebasa nuestro objetivo. En este sentido, compartimos el enfoque holístico de la OECD que señala que el manejo de riesgos constituye un sistema en el que ninguna estrategia o política puede ser implementada aisladamente, sino que tienen que considerarse las interacciones entre las intervenciones gubernamentales, la naturaleza de los riesgos y las estrategias de los productores (OECD, 2009). Al estudiar los impactos que los distintos apoyos gubernamentales tienen en los riesgos del productor, su ingreso y producción, la OECD (2011a) ha señalado que los más eficientes en cuanto a reducción de riesgos son los pagos por área o superficie debido a su eficiencia como transmisores de ingresos. Desgraciadamente, en México este tipo de apoyos (PROCAMPO) ha decrecido en un 40% en términos reales durante 1994–2010 (ASERCA, 2011a) y, en conjunto, los apoyos a los productores agropecuarios de México han decrecido en las últimas dos décadas, habiendo pasado del 28% de su ingreso bruto en 1991–93 al 12% en 2008–2010, porcentaje éste menor al promedio de los países de la OECD (20%) (OECD, 2010 y 2011b).

Bibliografía

- ANEC (Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo), 2013. Entrevista a Tajín, Romeo, 2 de febrero.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2006. “Evaluación del Programa de Apoyos Directos”, *Claridades Agropecuarias* 160.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2010a. *Programa de Prevención y Manejo de Riesgos, Ejercicio Fiscal 2010*. En: http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_1699.asp
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2010b. “Resultados generales del Programa de Atención a Problemas Estructurales (Apoyos Compensatorios) 2009”, *Claridades Agropecuarias* 200.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2010c. “Nociones básicas sobre la cobertura de riesgos en el sector agropecuario: teoría y ejercicios prácticos”, *Claridades Agropecuarias* 201. Escrito por Ochoa, Raúl y Ortega, César.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2011a. Informe de resultados y de impacto económico y social del componente PROCAMPO para Vivir Mejor, *Claridades Agropecuarias* 213.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2011b. “Cobertura de precios de productos agropecuarios”, *Claridades Agropecuarias* 220. Escrito por Ochoa, Raúl (funcionario de ASERCA).
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2011c. *Programa de Prevención y Manejo de Riesgos, Ejercicio Fiscal 2011*. En: http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_1699.asp
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2011d. *Manual de Políticas de Operación para la Adquisición de Coberturas de Precios Agropecuarios*. En:

ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2011e. *Apertura de Ventanillas Agricultura por Contrato Ciclo Agrícola Primavera–Verano 2011*.

ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2011f. *Modificaciones y Adiciones al Aviso de Apertura de Ventanillas. Agricultura por Contrato Ciclo Agrícola Primavera–Verano 2011*.

ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), 2012. *Programa de Prevención y Manejo de Riesgos, Ejercicio Fiscal 2012*. En: http://www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_1699.asp

CEPAL–FAO–IICA (2011) “Volatilidad de precios en los mercados agrícolas (2000–2010): implicaciones para América Latina y opciones de políticas”, Boletín 1.

De Schutter, O., 2010. “Food Commodities Speculation and Food Price Crisis”, *United Nations Special Rapporteur on the Right to Food*, Briefing Note02.

Echánove, F., 2009. “Políticas Públicas y Maíz en México: el Esquema de Agricultura por Contrato”, *Anales de Geografía* 29 (2): 8-24.

Echánove, F., 2012. “Subsidios gubernamentales para riesgos de mercado en granos: el caso del sorgo en México”, *Geographicalia* (61): 47–66.

Echánove, F., 2013. “Agricultural Policy and Feed Industry in Mexico”, *Mexican Studies* 29 (1). En prensa.

Fox, J. y Haight, L., 2010a. “La política agrícola mexicana: metas múltiples e intereses en conflicto”, en Fox, J. y Haight, L. (coord.), *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio*. Dissa Impresores.

Fox, J. y Haight, L., 2010b. “Síntesis de los hallazgos: tendencias en la política de subsidios agrícolas”, en Fox, J. y Haight, L. (coord.), *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio*. Dissa Impresores.

FUNDAR, Centro de Análisis e Investigación, 2011. En: <http://www.subsidiosalcampo.org.mx/index.html/>

- Maldonado, M., 2010. “¿A quién le dan pan que llore? Percepciones de beneficiarios del programa Procampo”, en Fox, J. y Haight, L. (coord.), *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio*. Dissa Impresores.
- Merino, M., 2010. “Los programas de subsidios al campo: las razones y las sinrazones de una política mal diseñada”, en Fox, J. y Haight, L. (coord.), *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio*. Dissa Impresores.
- OECD (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo), 2009. *Managing Risk in Agriculture: A Holistic Approach*. En: <http://www.oecd.org/agriculture/policies/risk>
- OECD (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo), 2010. *Agricultural Policies in OECD Countries 2010 At a Glance*. En: (<http://www.oecd-ilibrary.org/>).
- OECD (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo), 2011a. *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2011. OECD Countries and Emerging Economies*. En: <http://www.oecd-ilibrary.org>
- OECD (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo), 2011b. *Risk Management in agriculture: what role for governments?*. En: <http://www.oecd-ilibrary.org>
- Rello, F., 2008. *Inercia Estructural y Globalización: La Agricultura y los Campesinos Más Allá del TLCAN*, Trabajo de discusión #20. Washington y Massachusetts: Washington Office on Latin America and Global Development and Environment Institute.
- Robles, H., 2010. ¿Qué programas llegan a las comunidades de bajos ingresos?, en Fox, J. y Haight, L. (coord.), *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio*. Dissa Impresores.
- Robles, H., y Ruiz, A., 2012. *Presupuestos para la Agricultura Familiar y Campesina en México*, OXFAM México. En: <http://oxfammexico.org/crece/presupuestos-para-la-agricultura-familiar-y-campesina-en-mexico/>
- SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación), 2002. “Reglas de Operación del Programa de Apoyos Directos a la Comercialización y Desarrollo de Mercados”, *Diario Oficial de la Federación*, 13 de marzo, pp. 41-50.

SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación), 2003.

“El concepto de base”, *Ficha técnica* no. 10. En: <http://www.infoaserca.gob.mx/fichas/ficha10-LaBase.pdf>

SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación), 2007.

Programa de Apoyos Directos al Productor por Excedentes de Comercialización para Reconversión Productiva, Integración de Cadenas Agroalimentarias y Atención a Factores Críticos. En: <http://www.sagarpa.gob.mx/programas2/evaluacionesExternas/Paginas/>

SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación), 2013.

Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. En: <http://www.siap.sagarpa.gob.mx>

SEGOB (Secretaría de Gobernación), 2004. *Lineamientos sobre agricultura por contrato para maíz y sorgo PV.* Diario Oficial, 18 de junio.

SEGOB (Secretaría de Gobernación), 2006. *Lineamientos Específicos del Esquema de Apoyos a la Agricultura por Contrato de maíz amarillo y sorgo del ciclo agrícola primavera-verano 2005.* Diario Oficial, 16 de marzo.

SEGOB (Secretaría de Gobernación), 2010. *Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2011,* Diario Oficial, Anexo 8, 7 de diciembre.

SEGOB (Secretaría de Gobernación), 2011. *Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2012.* Diario Oficial, Anexo 8, 12 de diciembre.

SEGOB (Secretaría de Gobernación), 2012. *Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013.* Diario Oficial, Anexo 10, 27 de diciembre.

SEGOB (Secretaría de Gobernación), 2013. *Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación de los Programas de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación,* 11 de febrero.

Scott, J., 2010. “Subsidios agrícolas en México: ¿quién gana y cuánto?”, en Fox, J. y Haight, L. (coord.), *Subsidios para la desigualdad. Las políticas públicas del maíz en México a partir del libre comercio.* Dissa Impresores.

- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público), 2012. *Anuncia Gobierno Federal Programa de Administración de Riesgos de Mercado a través de Intermediarios Financieros*. En: http://www.shcp.gob.mx/documentos_recientes_biblioteca/comunicado_051_2012.pdf
- Steffen, C., 2007. "La focalización de los subsidios a los granos en México", *Polis* 3 (2):69-103.
- Torero, M., 2011. *Understanding the causes of food price volatility and mitigating its consequences*, Brussels Policy Briefing No. 25. En: <http://brusselsbriefings.net/past-briefings/no-25-food-price-volatility/>
- UNCTAD (The United Nations Conference on Trade and Development), 2009. *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*. En:

El presente trabajo analiza la política de subsidios del gobierno mexicano hacia el sector agropecuario, de manera especial lo que tiene que ver con el Programa de Prevención y Manejo de Riesgos. La autora señala que hasta la política agropecuaria se ha asentado fundamentalmente en tres pilares: pagos directos a los productores, subsidios para la adquisición de equipo e infraestructura productiva y apoyos a la comercialización. Estos últimos se han enfocado a proteger, tanto a productores como a empresas compradoras de granos, de los riesgos de fluctuaciones en los precios internacionales de esos bienes, y han sido los apoyos que mayor dinamismo tuvieron hasta 2011, en términos del volumen de productos apoyados y de los recursos gubernamentales asignados. Sin embargo, han sido los menos estudiados en México, por lo que la autora nos presenta las características, limitantes y efectos de los programas de coberturas de precios y agricultura por contrato, que son los principales componentes de los subsidios a la comercialización.