

# La agroindustria del maíz en México. El espacio y el dilema entre tradición y modernismo; el caso de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Felipe Torres Torres\*

La producción y el consumo de maíz en México enfrentan diversos retos que en el futuro inmediato presionarán para la reorganización de las diversas formas tradicionales bajo las cuales operaba el conjunto de este sistema agroindustrial; el avance tecnológico logrado por la industria harinera, el retiro estatal del procesamiento y la presión de empresas privadas por ampliar la conquista de mercados urbanos, llevan a una organización espacial diferente que orilla a una desocupación paulatina de los segmentos más tradicionales. Este artículo se aboca a explicar la nueva dinámica espacial de la agroindustria del maíz, tomando como base el caso de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

*Corn production and consumption in Mexico faces several challenges that, in the immediate future, will press for the reorganization of the various traditional forms within which this agroindustrial system operated as a whole. The technological progress achieved by the flour industry, the State's withdrawal from processing and pressure from private firms to increase its conquest of urban markets has produced a different spatial organization that will gradually edge the more traditional sectors into unemployment. This article attempts to explain the new spatial dynamic of the corn agroindustry, based on the case of the Mexico City Metropolitan Area.*

*Dans les domaines de la production et de la consommation du maïs, il existe un certain nombre de problèmes qui, dans un avenir proche, vont pousser à la réorganisation des diverses méthodes traditionnelles qui avaient cours dans cette branche de l'agro-industrie; les progrès techniques réalisés par la minoterie, le retrait de l'Etat de ce processus et la pression exercée par les entreprises privées pour développer la conquête des marchés urbains, conduisent à une organisation différente de l'espace qui entraîne une inactivité progressive des secteurs les plus traditionnels. Cet article cherche à expliquer la nouvelle dynamique du champ d'action de l'agro-industrie du maïs, en prenant comme exemple la Zone Métropolitaine de la Ville de Mexico.*

---

\* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

## Introducción

La producción y el consumo de maíz en México enfrentan, cada uno por su lado, diversos retos que en el futuro inmediato presionarán para la reorganización de las formas tradicionales bajo las cuales operaba el conjunto de este sistema agroindustrial.

En cuanto a la producción, la liberación gradual de aranceles a las importaciones de maíz proveniente de Estados Unidos, favorecido con una política interna de desaliento a los precios y la presencia de costos nacionales más elevados, llevaría a una falta de competitividad que pondría en peligro de desaparición aquellas áreas que antes producían para autoconsumo y destinaban apenas una parte marginal al mercado y adquirir así otros medios de subsistencia complementarios.

Por tanto, en el caso de México, la parte más dinámica del sistema agroindustrial de maíz se expresaría ahora en el consumo. Al respecto tenemos que, ante el avance tecnológico logrado por la industria harinera, el retiro estatal del procesamiento y la presión de empresas privadas por ampliar la conquista de mercados urbanos, lleva a una organización espacial diferente que orilla a una desaparición paulatina de los segmentos más tradicionales.

Es decir, ante un cambio de la política económica más global, el Estado ya no está interesado en mantener los subsidios acostumbrados a molineros, ni a garantizar el precio controlado de la tortilla en las principales ciudades; ante ello, más bien ha optado por disminuir las dotaciones de maíz a los molineros de los principales centros urbanos. El déficit tiende a ser cubierto por la industria privada, la cual presiona hacia una organización tecno-empresarial diferente con repercusiones espaciales y económicas significativas.

Por una parte desaparece el proceso de nixtamalización y con ello el molinero tradicional; por otra, las propias empresas productoras de harina fabrican y venden maquinaria adecuada a la nueva materia prima que no todos los productores de tortillas pueden comprar, entonces desaparecen una gran cantidad de tortillerías que no soportan gastos y tiende a reducirse el número de establecimientos en las ciudades, agudizado con la participación misma de las empresas en la elaboración de tortillas empacadas y distribuidas en supermercados que orientan a los consumidores hacia otros espacios urbanos.

Con base en las observaciones anteriores, en este artículo nos abocamos a explicar la nueva dinámica espacial de la agroin-

dustria del maíz, tomando como base el caso de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM).

## La organización agroindustrial del maíz

El desarrollo de la agroindustria del maíz en México y su problemática se origina en las formas ambivalentes bajo las que se organiza el mercado, mismo que está determinado por las políticas sectoriales, donde se ve involucrado el componente espacial como factor que refleja las marcadas diferencias de acceso para productores y consumidores.

Dentro del mercado del maíz confluyen productores y consumidores que se "comunican" a través de redes complejas en el sistema de abasto y donde interviene una serie de agentes económicos representados por el Estado<sup>1</sup> como regulador formal, aunque es el sector privado quien controla la agroindustria. El abasto de maíz hacia zonas urbanas ocurre en un juego de varios planos espaciales que a su vez genera diversas estructuras de poder, las cuales se desdoblán desde el cacique local que acopia el grano en una rancharía aislada, hasta el gran mayorista con influencia regional, interconectado de manera distinta con molineros o industriales.

Quizás ningún otro de los productos que conforman el sistema agroalimentario nacional presente un mercado tan complejo como es el caso del maíz. Ello se asocia al predominio que como alimento tiene el grano dentro de la dieta, pero también debido a la forma en que se organiza dicho mercado, la heterogeneidad de los productores<sup>2</sup> la influencia del autoconsumo, el papel regulador del Estado,<sup>3</sup> la presión de la demanda urbana y la dependencia de las importaciones, entre otros.

<sup>1</sup> CEPAL. *Economía campesina y agricultura empresarial (tipología de productores del agro mexicano)*, México, Siglo XXI editores, 1982.

<sup>2</sup> Esteva, Gustavo y David Barkin. *El papel regulador del Estado Mexicano en la comercialización de productos agrícolas básicos*, México, CEPAL, 1982, (Mimeo).

<sup>3</sup> Al menos esta tendencia se observó hasta mediados de 1993, fecha en la cual el Estado anuncia el Programa Procampo donde la Conasupo acude al mercado como un comprador más en iguales circunstancias, y el productor puede vender su maíz a todo tipo de agentes comerciales.

Como observa Appendini:

a la gran diversidad de productores corresponden igual variedad de formas en que operan los mercados en el ámbito local y regional, desde una competencia "operativa" hasta fenómenos de oligopolio y monopolio.<sup>4</sup>

Estos mercados dependen, aunque no parezca, de la propia estructura económica, y a la vez de las relaciones sociales y políticas entre los campesinos y los agentes del mercado.

Sin embargo, una cuestión es hablar del mercado rural y otra muy distinta del mercado urbano del maíz, aunque su relación sea evidente y ocurran paradojas como el que, en muchos casos, la ciudad debe abastecer al campo. La dependencia externa también influye en que cambie el sentido de la relación espacial que se establece entre la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) y sus zonas de influencia por lo que se refiere al abasto del grano.

Desde la época prehispánica y hasta muy entrada la Colonia, la capital no se abastecía más allá de las regiones inmediatas a la Cuenca del Valle, pero con el incremento demográfico, la zona de influencia creció desmesuradamente, siendo necesaria la búsqueda de áreas cada vez más alejadas del centro; para finales de la década de los sesenta se abastecía del país entero. Aún desde tiempos de la Colonia el gobierno virreinal procuraba primero el abasto de la ciudad, independientemente de las hambrunas que se registrarán en el resto del país ante la carencia del grano.<sup>5</sup>

El dinamismo observado con el incremento demográfico desde mediados de siglo, el reforzamiento de la protección estatal al consumo de tortilla, el déficit que se presenta en la producción interna a finales de la década de los sesenta y las propias presiones de las compañías graneleras internacionales para colocar excedentes, provocaron que la ZMCM extendiera las fronteras nacionales.

Por tanto, la presión interna que ejerce la demanda metropolitana sobre el abasto de maíz se concentra principalmente en los diez principales estados productores nacionales, aunque de manera primordial sobre las importaciones de Estados Unidos.

<sup>4</sup> Appendini, Kirsten. "Los campesinos maiceros frente a la política de abasto: una contradicción permanente", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 10, México, 1991.

<sup>5</sup> Florescano, Enrique. *Origen y desarrollo de los problemas agrarios en México*, México, Siglo XXI editores, 1986.

El crecimiento de la demanda amplía también el juego de las relaciones espaciales entre la ZMCM y sus regiones proveedoras. Es decir, no sólo se ocupa de reforzar a su favor toda la estructura de acopio interna, sino que también se ve obligada a conectarse con puertos marítimos y fronterizos para lograr que el maíz llegue oportunamente a los consumidores capitalinos sin enfrentar posibles conflictos sociales ante la ausencia de oferta (ver mapa).

Además de los aspectos estructurales propios que tienen que ver con la política seguida de la producción del grano, las condiciones sociales de los productores, la estructura del precio de garantía, el crédito y la asistencia técnica, el carácter de la agroindustria, la intervención estatal, la organización del mercado, la desaceleración tecnológica, el subsidio, el doble carácter de los precios a industriales molineros y consumidores urbanos, etc., la problemática del maíz tiene una clara connotación espacial que condensa las hondas diferencias que se observan entre el campo y la ciudad. En buena medida porque los problemas que se viven en ambos espacios con respecto al maíz, resultan distintos y sin embargo deben complementarse.

Por diversas razones, el medio rural no enfrenta los mismos grados de dependencia en el abasto del maíz que el medio urbano. En primer lugar porque un porcentaje importante de la producción se destina al autoconsumo. Los datos sobre este último indicador varían del 35 al 65%, pero incluso entre algunos productores puede ser la totalidad de la cosecha, situación que lo pone en ventaja relativa frente al consumidor urbano al no subordinarse a la compra diaria del grano; a cambio de ello depende tanto de la venta del grano como de su fuerza de trabajo para complementar su subsistencia con otros bienes, y al existir intercambio desfavorable de precios, la ventaja de disponibilidad se convierte posteriormente en desventaja en el conjunto de sus condiciones de vida. Desde luego que en este caso no estamos considerando factores externos que desestructuran la producción del maíz.

En el medio urbano, en cambio, los consumidores tienen cierta estabilidad en el ingreso que les permite un acceso seguro a la tortilla porque además cuentan con una protección amplia del subsidio estatal; no obstante, se ven supeditados a los vaivenes del mercado y están sujetos a que el sistema de abasto funcione adecuadamente. El abasto del maíz se convierte, en el contexto nacional, en un hecho de naturaleza netamente urbana, lo mismo

que su industrialización porque en el medio rural resulta todavía considerable el procesamiento casero; este es además un indicio claro de que el análisis sobre la problemática de la distribución urbana debe tener como antecedente el comportamiento estructural del cultivo y a partir de ahí explicar la lógica de relación interregional e intraurbana.

### El factor político en la organización del mercado

Se supone que los problemas que aquejan al cultivo del maíz en México parten de las decisiones políticas que se han tomado para el agro y que afectan directamente la producción y comercialización del grano. Entre ellos, que la política de alimentos baratos para los grupos de trabajadores urbanos que acompañó a la larga etapa del desarrollo estabilizador, no complementada con un incremento proporcional de los precios de garantía, pero que además ocurrió durante una coyuntura de bajos precios internacionales, alentó al gobierno a su importación, más que destinar apoyos a la producción interna, y fue la causa principal de la crisis nacional del grano.

La llamada crisis del maíz generó efectos distintos entre los productores rurales y los consumidores de las principales ciudades. Mientras que los primeros soportaron insumos caros, precios baratos y un desequilibrio marcado con respecto al costo de producción que los llevó a una descapitalización constante, incluso abandono de la tierra o cultivo para la subsistencia, los segundos estuvieron sobreprotegidos con subsidios al precio de la tortilla, pero aún así se observó una baja en el consumo per cápita nacional, el cual seguramente ocurrió más por una baja del consumo rural que de las zonas urbanas.

Los subsidios que el gobierno destinó a los productores del maíz tuvieron una orientación selectiva, beneficiando a ejidatarios, que de por sí ya mantenían una posición favorable frente al resto, lo mismo que a productores ubicados en tierras de mejor calidad y zonas de riego, a pesar de que éstas últimas contribuyen con menos de la cuarta parte en la producción nacional.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Hewit de Alcántara, Cinthya. "La economía política del maíz en México", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 10, México, 1991.

Tal situación repercutió, como apunta Cinthya Hewit, en la estructura del abasto de maíz y en la consolidación del tipo específico de agentes que controlaron el mercado, si bien aclara que el Estado tuvo que redoblar esfuerzos para no castigar aún más a los pequeños productores por la vía del precio. Así, se definieron de manera natural los canales de comercialización: por un lado, la producción maicera de zonas de mayor volumen y estabilidad en su producción se realizó a través de comerciantes privados, mientras que Conasupo surtía a la industria y el medio urbano. Sin embargo, la participación de Conasupo también benefició a los productores rurales porque mantuvo un control estricto sobre las importaciones que de haberse liberado hubieran abatido más el precio interno, además el precio de garantía se mantuvo por encima del internacional.<sup>7</sup>

De cualquier manera, la presencia del Estado en la regulación del mercado de maíz nunca ha sido suficientemente sólida, lo cual provoca que el abasto se encuentre sujeto a una especulación constante. El acaparador local y regional, que algunas veces también concentra un fuerte poder político, influye en la organización de la producción a través del crédito usurario y controla el mercado regional. De esta manera establece un doble control en el abasto,<sup>8</sup> por un lado maneja todos los flujos de maíz hacia el exterior de la región y, por otro, controla todo el grano que llega en temporadas que escasea dentro de la comunidad o región. Así, pueden constituirse familias que al mismo tiempo manejan el transporte, el acceso a las bodegas estatales y fijan unilateralmente el precio, por lo general abajo del de garantía, sobre los productores más desprotegidos. Algunos de estos acaparadores sobrepasan el ámbito regional llegando a establecer contratos de abasto con los comerciantes de la capital del país o introduciendo directamente el grano.

A pesar de la importancia que tendría para la Conasupo controlar todo el mercado del grano que fluye hacia la ZMCM, dado el monto de subsidios que destina al consumo, en realidad sólo contribuye con menos del 50% de las necesidades a través del maíz que acopia en el medio rural y vía importaciones, el resto tiene que cubrirse vía mercado libre y de aquí parte la mayor presión

<sup>7</sup> *Ibid.*  
<sup>8</sup> *Ibid.*

que se tiene actualmente para liberalizar el precio de la tortilla, además de las propias presiones sociales implícitas.

La participación de Conasupo en el acopio de maíz del medio rural para la posterior distribución en éste y dentro de las principales ciudades, se sustentó en una perspectiva de beneficio social. Para ello desarrolló una compleja infraestructura, por ejemplo centros de acopio y bodegas rurales en las zonas productoras, construcción de almacenes receptores en zonas de consumo, empresas procesadoras como Miconsa, apoyadas todas ellas en múltiples unidades de transporte para el traslado de los productos. Esto permitió a la paraestatal operar en distintos niveles espaciales del país pero sin un control efectivo del mercado.

Lo anterior obedece al hecho que los mercados regionales de granos no se estructuraron para retener los excedentes regionales de maíz. La Conasupo y los mayoristas privados han encauzado el abasto hacia las principales ciudades de provincia y la capital del país. Tal esquema se ha consolidado junto con criterios políticos de manejo de la comercialización, lo cual permite a los grandes mayoristas gozar de permisos federales especiales de transporte en ciertas rutas logrando así el control oligopólico de los mercados urbanos y rurales mejor establecidos.<sup>9</sup> Bajo tal esquema se estructuraron los flujos comerciales de maíz y consecuentemente las rutas de desplazamiento, fortaleciendo los mercados urbanos y sobre todo a la ZMCM. Finalmente, un factor de política económica pensado para favorecer al productor rural, se vio rebasado por otro de carácter económico, fincado en una demanda urbana en constante ascenso.

Las decisiones tomadas en cuanto a política de abasto de maíz repercuten de distinta manera, sin embargo, reflejan las ventajas directas e indirectas que se otorgan al consumo de las ciudades, incluso la distribución de los establecimientos en la ZMCM así lo expresa.

Por ejemplo, durante un lapso prolongado el maíz blanco, de mejor calidad y mayor preferencia entre los consumidores, estuvo destinado a las ciudades y la parte que captaba Conasupo se entregaba a molinos y tortillerías de la capital a precio subsidiado, inferior al de su adquisición menos el costo de transporte. Eviden-

<sup>9</sup> *Ibid.*

temente que ante la crisis de la producción nacional el maíz blanco no alcanzaba a satisfacer el consumo metropolitano y por ello se recurrió a la importación de maíz amarillo, siendo ésta una de las primeras manifestaciones de la interrelación espacial de la capital con otras regiones fuera de su ámbito tradicional de influencia.

La decisión del gobierno por importar maíz estuvo sustentada, además de la adopción del esquema de ventajas comparativas, en la posibilidad de aligerar la carga del gasto que representaban los subsidios destinados al consumo industrial y de la tortilla, lo cual contribuyó posteriormente a bajar los costos del programa. En algún momento las importaciones llegaron a representar más del 50% del volumen procesado por molinos de nixtamal y tortillerías<sup>10</sup> sin contar lo canalizado a la gran industria harinera y almidonera.

Es claro que la crisis económica de los ochenta, junto con las modificaciones a los programas de desarrollo económico del país, repercutieron en el adelgazamiento del gasto público y en la reducción de las funciones del Estado por lo que se refiere a bienestar social. Esto provocó a la vez una serie de cambios sustanciales en los programas gubernamentales de abasto de maíz hacia los centros urbanos y en la relación que establece el Estado con los productores de las principales regiones.

Dichos cambios se ubican en dos escenarios: primero, ante las reformas al Artículo 27 está abierta la puerta para la concentración de la tierra y de ahí a que el mercado de maíz sea controlado totalmente por grandes productores, comerciantes privados e industriales de gran escala que reforzarían el abasto de maíz a las grandes ciudades del país, principalmente hacia la ZMCM; de esta manera, la medida inmediata sería liberar el precio de la tortilla y, de paso, eliminar viejos conflictos por reclamo de apoyo crediticio y técnico por parte de los productores rurales más pobres.<sup>11</sup> En segundo lugar, disminuyen los privilegios que antes tuvieron los consumidores urbanos ante la sobreprotección estatal vía subsidios en el precio.

Es evidente que el precio de garantía como regulador de la oferta no ha podido sostenerse en un contexto de escasez estruc-

<sup>10</sup> *Ibid.*

<sup>11</sup> Entrevista con la Gerencia de Diconsa en el D.F., Diciembre de 1991.

tural y regional del grano y en un marco de cambios en la política económica. Esto explica que el precio real observe en ciertas épocas del año, un margen de hasta el 50% mayor con respecto al primero, lo cual provoca ciertos desequilibrios en el mercado que encarecen el producto y disminuyen aún más las funciones reguladoras del Estado.<sup>12</sup> Esta situación es tan evidente que el mismo Estado se ha decidido a retirarlo por improcedente en el mercado.

Es normal que bajo un esquema de precios impuestos oficialmente y ya prácticamente sin ningún compromiso crediticio con el Estado, aquellos productores con capacidad para hacerlo, almacenen su grano durante la cosecha para venderlo posteriormente a los comerciantes privados. Sin embargo, esto repercute casi de inmediato en un desabasto de maíz que si bien todavía no ha provocado hambrunas significativas, es gracias a la participación de Diconsa que distribuye maíz en zonas marginadas con el acopio que logra en otras regiones superavitarias y por la vía de las importaciones. El productor rural que previamente vendió su maíz para complementar su consumo y subsistir, debe comprarlo posteriormente con un incremento sustancial al precio original. Este problema no está presente en la ZMCM debido a la regulación efectiva del Estado vía subsidios a molineros y control de precio de la tortilla.

De cualquier manera, la disminución de privilegios para el consumidor capitalino pareciera terminar reflejándose en el incremento gradual al precio de la tortilla, correlacionado con la disminución de subsidios y los montos de dotación de maíz a industriales de la masa y la tortilla. A pesar de ello esta tendencia manifiesta impactos sociales distintos. Mientras que en las ciudades medias hacia abajo, pero de manera más acentuada en el medio rural, ocurrió un incremento acelerado al precio de la tortilla hasta adquirir su nivel real, en la ZMCM este proceso ha sido mucho más lento. Si los subsidios no se han eliminado totalmente es porque se sabe que operan como mecanismos de control social. Esto último explica también un anuncio reciente sobre la reducción de N\$ 0.20 al kilogramo de tortilla en el interior del país, y posteriormente de N\$ 0.10 en la ZMCM, medidas realmente temporales debido a sobree-

<sup>12</sup> Además, la propuesta de Procampo de otorgar una compensación adicional por hectárea de N\$ 330 estará encaminada al mismo objetivo, permitirán la sobrevivencia pero no la recapitalización del campesino productor de maíz más pobre, el cual se ha visto desfavorecido también con la reducción en casi un 20% del precio de garantía.

xistencias coyunturales, sin posibilidades de mantenerse, salvo que se mantuvieran los subsidios al consumo y el Estado controlara las importaciones totales a los precios relativos actuales.

Las repercusiones de la política económica sobre el consumo urbano de maíz en las capas sociales más desfavorecidas están por vivir su etapa crítica ante el retiro gradual de la Conasupo. Si bien existen apreciaciones<sup>13</sup> de que en el mercado nacional de maíz no existe competencia ni una delimitación comercial entre el agente privado y el estatal, sino más bien complementariedad de funciones debido a que la Conasupo compra grano a los productores, es obvio que el retiro de la paraestatal acarreará desequilibrios en tanto no existe un ajuste regional del mercado; pero lo más grave ocurrirá, insistimos, en el rubro del consumo porque la presión para el abandono de tierras está latente y los campesinos que antes producían para autoconsumo ahora estarían lejos de esa posibilidad. Esta situación no sería posible solventarla ahora, ni siquiera con subsidios al consumo donde está claro que existe regresión histórica.

Algunos datos ilustran perfectamente la tendencia anterior. De 1976 a 1983 el subsidio otorgado por la Conasupo a la industria de transformación del maíz vía precios aumentó 260% en términos reales; en los años de la crisis el subsidio al sistema maíz-tortilla sufrió una presión constante a la baja de 75.7 a 57 millones de pesos de 1983 a 1989. La industria de la tortilla determina los precios de garantía y los precios al consumidor, esta es la razón de que el gobierno ante las presiones constantes de productores e industriales decidiera restringir el subsidio, concentrándolo sólo en la ZMCM y con criterios cada vez más reducidos.

A partir de 1986<sup>14</sup> cambió el mecanismo de subsidio directo con el objetivo de seleccionar a la población beneficiada, pero también para encubrir un compromiso que el gobierno había sostenido durante largo periodo; hasta 1989 se mantuvo el "sistema de tortibonos" a través del cual una familia metropolitana con un nivel socioeconómico crítico tenía derecho a adquirir 2 kilogramos diarios de tortillas a un precio sustancialmente menor al oficial.

Entre 1988 y 1989 no se incrementó el precio de la tortilla debido a la vigencia del pacto económico, lo cual representó un

<sup>13</sup> Appendini, Kirsten. *Op. cit.*

<sup>14</sup> *Ibid.*

incremento obligado de subsidios al consumo humano de maíz porque también aumentaron los costos a electricidad y combustible, pero sobre todo por los incrementos al precio de garantía de maíz blanco y no blanco que el gobierno debió absorber para no alterar el precio de la tortilla. A pesar de las diversas etapas de los pactos económicos, las propias presiones financieras derivadas, entre otros, del pago al servicio de la deuda, obligaron al incremento del precio de la tortilla a partir de 1990; estos incrementos fueron de 63% en la ZMCM y 72% en el interior; el apoyo a tortibonos creció al 225%. El precio a la tortilla aumentó nuevamente entre julio y diciembre, observándose un incremento acumulado de 172% de 1989 a 1990 en la ZMCM y 180% en el interior. Posteriormente se cambió el sistema tortibonos por tarjetas magnéticas y para fines de 1990 se considera que 1.7 millones de familias recibían 1 kilogramo diario de tortillas gratuitas;<sup>15</sup> pero esta magnitud resulta proporcionalmente mayor en la ZMCM, en primer lugar por la concentración de familias beneficiadas, y en segundo porque la Conasupo sigue vendiendo el maíz a los molineros metropolitanos a un precio 40% inferior al resto del país.

Lo que se concluye entonces es que los subsidios mantienen una estructura muy compleja en términos de la presión que ejercen las necesidades sociales y por ello resulta difícil eliminarlos totalmente. Sin embargo, lo paradójico del asunto estriba en que si bien el Estado se autoexcluye de la responsabilidad de sostenerlos, de todas maneras continúa otorgándolos en un espacio ya de por sí privilegiado como es la ZMCM.

### El mercado de la agroindustria del maíz y el proyecto de modernización

En el mercado de la harina de maíz predominan la venta al menudeo. De acuerdo con estimaciones, el 40% se vende al público en paquetes de 1 y 10 kilogramos y alrededor del 60% a granel directamente a tortillerías. Las ventas más importantes se concentran en centros urbanos.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> *Ibid.*

<sup>16</sup> Entrevista con Francisco Juárez, Gerente de la Cámara Nacional del Maíz Industrializado (CNMI), México, D.F., 1991.

La distribución de harina se realiza desde las empresas manufactureras a compañías distribuidoras, a las unidades comerciales establecidas y al público en general, o bien directamente a las tortillerías. El sistema de distribución de Conasupo jugó un importante papel en la consolidación de la agroindustria ya que controlaba más del 40% de la harina comercializada, aunque su espacio comercial más importante ha sido el medio rural donde atiende el 60% de la población a través de más de 20 mil tiendas móviles integradas al sistema Diconsa.

Durante la década de los ochenta Conasupo celebró convenios con los industriales, de tal manera que les suministraba maíz en condiciones preferenciales. De esta manera, la harina de maíz logró introducirse entre los consumidores. Las bases de los convenios establecían, entre otras, que el maíz amarillo importado debía utilizarse para la producción de harina a granel, mientras que el maíz blanco de producción nacional se destinaba a elaborar harina para su presentación en paquetes de un kilogramo. Los convenios fueron extensivos al suministro de cuotas de maíz para diversas plantas productoras de harina, tomando en cuenta su localización, a fin de abastecerlas con determinadas cantidades de maíz blanco nacional cosechado en zonas próximas, y de maíz amarillo importado procedente de puertos cercanos.

La intervención de Conasupo en la regulación del mercado de maíz representó, para los industriales de la harina, un factor que amortiguaba los riesgos implícitos en las transacciones con el grano, tanto del mercado internacional como nacional y que estarían relacionados con variaciones de precio. Además Conasupo absorbía en beneficio de los industriales y propietarios de molinos de nixtamal, los gastos derivados del transporte de maíz desde los centros de acopio hasta los grandes almacenes y las fábricas productoras de harina; también generó un ahorro indirecto de almacenamiento para los industriales.

Los subsidios gubernamentales han incidido de manera importante en la consolidación de la industria harinera. Hasta 1980 el subsidio se establecía en términos de la diferencia entre el precio de garantía del maíz que adquiría Conasupo en el mercado nacional y el precio a que ésta entregaba el cereal al industrial, y que no excedía más allá del 90% del precio de garantía. El subsidio concedido al conjunto de la materia prima y el producto final representaron a partir de 1980, el 75% del costo de producción. Sin

embargo, el subsidio se asignó con base en el volumen total de ventas, lo cual estimuló el incremento de la producción, la adopción de tecnología moderna y más altos niveles de productividad. En el caso de los molinos de nixtamal el subsidio se otorga hasta ahora vía venta del grano; en este caso ha tenido mayor preponderancia el subsidio a molinos de nixtamal (58%) con respecto a las fábricas de harina que reciben el 30%. Sin embargo los molinos de nixtamal han operado con topes en las dotaciones de materia prima, lo cual no ocurre con las harineras que además cuentan con mecanismos directos de abastecimiento y sin dificultades de expansión.

Los canales predominantes en la distribución de tortillas son la industria productora tradicional y la industria harinera tecnificada que abastece una parte de la materia prima utilizada por la primera. La industria harinera tiende a ganar terreno en dos direcciones: a) en la venta masiva de harina a los hogares para la elaboración de alimentos a base de maíz; y b) en la implementación de planes para crear sus propios establecimientos fabricantes de tortillas en zonas intraurbanas estratégicas para venta directa al público. Esta hegemonía deriva del propio crecimiento demográfico en las ciudades y de los cambios en los estilos de vida, que a la vez exigen mayor tecnificación de los procesos.

La reestructuración de Conasupo incide en una reconversión general de la agroindustria. Para 1991 se acordó la desincorporación de Miconsa y la anulación del Fondo para la Industria Asociada (FIA), esto junto con el traslado del subsidio al consumo final deja en un estado de competencia ventajosa a los distintos agentes que tendrá efecto en el corto plazo sobre el gasto de los consumidores y las características finales del producto.

Maíz industrializado Conasupo contaba con dos marcas dentro del mercado de harina de maíz (Minsa e Iconsa). Minsa participaba con 29% e Iconsa con 8%, su principal competidor fue Maseca. En 1990 el gobierno federal y las empresas productoras de harina de maíz (Maseca y Miconsa) firmaron un acuerdo para sustituir las dotaciones de maíz por harina de todas las tortillerías de la República Mexicana. Con la medida, un porcentaje considerable de tortillerías se han visto obligadas a cambiar su antigua maquinaria por equipo moderno fabricado por Maseca, ya que es la única tecnología apropiada para este tipo de operación. Las tortillerías que no están de acuerdo se les limita o elimina la dotación de maíz.

Las grandes ciudades condicionan la organización y la capacidad productiva y distributiva real de la agroindustria del maíz. El

medio rural difícilmente puede poner a prueba esta capacidad, entre otras razones, porque domina el autoconsumo del grano y la población cuenta con sus propios métodos para abastecerse, independientemente de la participación de Diconsa. De esta manera, no depende ampliamente de tortillerías comerciales.

En comparación con el resto de las ciudades del país, la dependencia de la ZMCM hacia la industria de la tortilla resulta mayor debido tanto a la preminencia de este producto dentro del patrón diario de consumo, como por el peso que todavía tiene el subsidio entre amplios estratos sociales. Mientras que al interior del país el precio prácticamente se liberalizó alcanzando un promedio de entre 1400 y 1800 pesos el kilogramo durante 1991, para la capital se mantuvo en 750 pesos,<sup>17</sup> sin contar los cupones de distribución gratuita entre las familias más pobres, cuyo monto resulta proporcionalmente mayor al resto de las ciudades.

El gobierno subsidia diariamente al 100% del precio un volumen de 2.5 millones de kilogramos para más de 2 millones de familias a nivel nacional, cuyos ingresos no superan dos salarios mínimos, a través del programa Conasupo-Solidaridad, extensivo ya a 202 ciudades, cuyo costo fue en 1991 de 674 735 millones de pesos y de 766 500 millones de pesos en 1992. Esto que si bien responde a un viejo criterio social, en la lógica del actual modelo económico se convierte en un freno a la libre competencia y en constante reclamo al gobierno por los representantes de ambos canales abastecedores de materia prima ya que, consideran, pone un "techo" al nivel de ganancias dentro del ramo.

Las tentativas de liberación sin control oficial de la industria provoca, sin embargo, otro fenómeno económico que consiste en la proliferación de un gran número de establecimientos como alternativas de empleo; esto presiona sobre la dispersión de la demanda y la disponibilidad suficiente de materias primas, y como derivaciones de ello, al cierre eventual de establecimientos que han quedado fuera de zonas intraurbanas de alta demanda. De cualquier manera, las perspectivas de la demanda continúan siendo amplias, lo que se traduce a futuro en un crecimiento selectivo de la industria, aunque con una nueva dinámica espacial.

Otra lectura del programa de subsidio a la tortilla señala que más bien tiene por objetivo el rompimiento de liderazgos que se

<sup>17</sup> Programa de Dotación de Maíz, Conasupo-Solidaridad, México, 1991.

fincaban en la obtención de subsidios alimentarios. Así, se plantea que el programa ha individualizado a las familias "quitando intermediarios y gestores de enmedio"; ha dejado fuera a familias agrupadas en organizaciones populares que presionan una vez más al incremento del subsidio. El subsidio a la tortilla ha servido para mantener al mínimo la ingesta de la década pasada, el control político del gobierno hacia las organizaciones populares y también en el carácter de éstas. El combate a la pobreza quita al subsidio el carácter de botón público, pasando a distribuirlo de acuerdo con criterios normativos de ingreso.<sup>18</sup>

Por otra parte, sobre la base de la demanda nacional de maíz proyectada para el presente decenio, se estima que la industria producirá un promedio de 8 mil toneladas de tortillas diarias.<sup>19</sup> También existe la expectativa de que la totalidad de este producto será elaborado a base de harina. Esto significa un desplazamiento automático de la industria tradicional de masa fresca proveniente de los viejos molinos de nixtamal y, según lo que se desprende de los cálculos oficiales, el impacto sería mayor en las ciudades porque de los 30 millones de toneladas de tortilla que se consumen anualmente, el 40% lo absorben las grandes urbes y el resto corresponde al medio rural. El peso del consumo urbano define la reestructuración de la industria.

Los grupos hegemónicos en la industria del maíz son la Asociación de Propietarios de Molinos de Nixtamal y Tortillerías del Distrito Federal y Zona Metropolitana del Estado de México que representan la industria tradicional; y la empresa harinera Maseca: ambos grupos tienen como preocupación central modernizar la industria. Por ejemplo, el primer grupo proyecta invertir N\$ 154 millones, para alcanzar tal propósito implementaría un programa de tecnificación y actualización de su infraestructura, además de que cuentan con bodegas, transporte e instalaciones,<sup>20</sup> lo cual no poseían antes porque la Conasupo, a través de ANDSA y Boruconsa, se ha encargado del almacenamiento y transporte desde las

<sup>18</sup> Torres, Gerardo. "Las políticas alimentarias y los programas de abasto de tortillas", Ponencia presentada en el seminario, La producción de bienes y servicios básicos en México, CICH, UNAM, México, 1992.

<sup>19</sup> Entrevista en México, CNMI, Noviembre de 1991. Véase también Matus, Jaime, *op. cit.* y *Proyecciones*, IIEC-UNAM, 1992.

<sup>20</sup> Danell, Juan. "Se cocina la liberación del precio de la tortilla", Revista *Época*, núm. 41, México, enero de 1992.

zonas de producción. Entre sus objetivos inmediatos se propone asumir progresivamente la responsabilidad en el abasto de maíz que consume apoyándose en el proyecto gubernamental de que "sea la propia industria la que adquiera sus materias primas".

También proyecta introducir nuevos sistemas de almacenamiento, distribución y manejo de maíz, reducir costos y mejorar los servicios al consumidor elevando la calidad del producto, higiene y capacitación de expendedores que atienden al público. Entre las estrategias a seguir destaca la reestructuración de la industria molinera, selección e introducción de tecnologías para el transporte, recepción, almacenamiento y manejo de maíz a granel, en sus fases de distribución y transformación. Se considera además la readecuación física de los establecimientos de producción y distribución de masa y tortilla y la capacitación empresarial de los trabajadores<sup>21</sup> para el manejo de nuevos instrumentos financieros, tecnologías de punta y modernos métodos de administración; situación ciertamente difícil de lograr en una industria con un atraso tecnológico evidente y elevada composición familiar del empleo.

Por tanto, la modernización y recuperación de la industria sólo pareciera posible mediante la participación, ahora indirecta, del Estado. Al respecto, la industria tradicional de la tortilla ha sobrevivido, por lo menos durante los últimos 40 años, al amparo de la protección estatal, y aunque a mediados de 1990 se establecen las bases para la desregulación, apenas está delineando los criterios para readecuarse al momento económico actual.

El proyecto de modernización de la agroindustria parte de la abrogación del decreto que declara de interés público la industria de la producción de harina de maíz, masa nixtamalizada y tortillas de maíz. También de aquéllos relacionados con la planeación, organización y funcionamiento de la industria; del que reglamenta las actividades industriales y comerciales; y el que dispone que el maíz y la harina producidas en el país serán destinadas prioritariamente al consumo humano.

El criterio que justifica la desregulación de la industria ignora el sometimiento que ésta ha tenido a los intereses de la política económica nacional, y más aún la responsabilidad estatal directa en su situación actual. Así, el diagnóstico previo considera que el marco regulador anterior, lejos de garantizar un abasto funcio-

<sup>21</sup> *Idem.*

nal de tortillas, genero más bien un privilegio de exclusividad hacia los permisionarios inhibiendo la libre concurrencia.

Así, se reconoce que las actividades relacionadas con la industria del maíz se encontraban altamente reguladas, lo cual impone barreras para que ingresen nuevos inversionistas a esta actividad. Ello se tradujo de acuerdo con el diagnóstico que sustenta el nuevo decreto, en zonas intraurbanas mal abastecidas, horarios de trabajo reducidos, servicio deficiente para el consumidor, freno al expendio de tortillas en establecimientos comerciales y surgimiento de un amplio sector informal.

El proyecto de modernización reconoce que el "candado regulador" impidió un dinamismo real de la industria. A pesar de que la licencia para establecer una tortillería se cotizaba hasta 1991 en aproximadamente 30 millones de viejos pesos, lo cual otorgaba al permisionario la posibilidad de integrarse rápidamente al circuito comercial y la dotación relativamente segura de materia prima, ante el cambio de rumbo que ya se avizoraba en la política de distribución intraurbana de maíz, en los últimos 6 años sólo se otorgaron 14 permisos para nuevos establecimientos en el municipio de Netzahualcóyotl,<sup>22</sup> Estado de México, y uno en la delegación de Milpa Alta, Distrito Federal. Esta medida había impedido también la venta de tortillas en autoservicios y centros comerciales privados.

Así, por un lado se cancela el viejo proyecto regulador en aras de la liberación del mercado, y por otro se apoya al programa de modernización que implica evidentemente una liberalización del precio sin que el Estado asuma a futuro una responsabilidad en su control. Esto no implica automáticamente mayor eficiencia comercial, pero si irrationalidad social y espacial, reflejados en términos de la distribución intraurbana del ingreso y de la sustitución de establecimientos que llevaría al consumidor a desplazamientos más largos para adquirir el producto, o en todo caso, cambiar el carácter de sus preferencias de tortilla fresca por las que se expendían en supermercados.

A partir del anuncio sobre la desregulación progresiva se registra simultáneamente un crecimiento de 8% anual en la industria. Pero ello se relaciona más bien con la participación de super-

<sup>22</sup> Secofi. Ciudad de México, información directa, diciembre de 1991.

mercados y otros centros comerciales en la producción y el abastecimiento, junto al crecimiento inusitado de la industria harinera. Es en este contexto que el Estado trata de reactivar la industria tradicional bajo nuevas modalidades de relación que disminuyan el peso del subsidio directo. Entre otras medidas está alentando la formación del Fideicomiso Molinero a integrarse con miembros de la asociación, fiduciarios, Almacenes Nacionales de Depósito, Ferrocarriles Nacionales de México, aseguradoras, certificadoras y autotransportistas.

En contrapartida, el programa de modernización de los productores de harina plantean objetivos más agresivos, debido al papel marginal que habían mantenido dentro del mercado y que corresponden a los cambios que se avisan en el patrón de consumo de maíz.

La industria harinera surgió desde 1953, siguiendo el proyecto gubernamental de hacer más rentable la actividad y disminuir el peso del subsidio.

La primera planta procesadora de harina se construyó en Tlalnepantla, Edo. de México e introdujo un producto bajo la marca Minsa; sin embargo, ante el arraigo que todavía mantenía la masa nixtamalizada, su importancia en el mercado fue poco significativa. Durante la década de los setenta Minsa fue adquirida por Conasupo y en 1972 se convirtió en Miconsa (maíz industrializado Conasupo, S.A. de C.V.); a partir de aquí entró en una etapa de auge construyendo plantas en Veracruz, Chiapas, Jalisco y Sinaloa (los estados de mayor producción de maíz).

Actualmente Miconsa cuenta con cinco plantas ubicadas en Jaltipán, Veracruz; Arriaga, Chiapas; Guadalajara, Jalisco; los Mochis, Sinaloa y Tlalnepantla, Edo. de México. La capacidad instalada rebasa las 600 mil toneladas anuales, aunque no opera a su máximo nivel. Esta empresa comercializa maíz en bolsas de 1 kilogramo para consumo doméstico y en sacos de 20 y 40 kilogramos para su venta a granel a tortillerías,<sup>23</sup> participa con 38% del mercado de harina.

Sin embargo, Miconsa se encuentra actualmente en proceso de privatización. Entre las empresas extranjeras que muestran mayor interés se encuentran Cargill y ADM, así como las nacionales

<sup>23</sup> Entrevista al Gerente de la Planta Miconsa, Tlalnepantla, Estado de México, 1992.

Maizoro, Algodones y Aceites Mexicanos, filial del Grupo Conagro, Monterrey, así como los molineros integrados en Fidemol y Maseca.<sup>24</sup> Esta última empresa, con una producción anual aproximada de 900 mil toneladas, absorbe el 62% del mercado.<sup>25</sup>

Por su parte, el proyecto de modernización de Maseca comprende la creación de 4 nuevas plantas productoras de harina, así como la sustitución gradual de más de 14 mil tortillerías existentes en la ZMCM con capacidad para elaborar 32 toneladas diarias. Para ello, el grupo tiene ventajas de costos que se supone ayudarán a tomar la delantera sobre la agroindustria tradicional. En primer lugar, utiliza 40% menos combustible en el proceso productivo, 50% menos electricidad por tonelada producida, rendimientos superiores hasta en 20% de tortillas por cada kilogramo de maíz, posibilidades de almacenamiento por largos periodos y un estricto control de sólidos y aguas residuales.<sup>26</sup>

Hasta ahora, la harina tiene un precio máximo de 850 viejos pesos por kilogramos en la ZMCM, a diferencia de la tortilla que es de 750, pero el nivel de rendimiento de la primera puede alcanzar hasta 2 kilogramos de tortillas. Sin embargo, existe una intención política de incrementar el precio de garantía de maíz respondiendo al propósito de mejorar las condiciones de vida de los productores (aunque en superficies de bajo rendimiento el costo de producción es mayor al precio de mercado), y si bien esto es contradictorio con la tendencia internacional, presionará en lo futuro sobre el precio final de la tortilla. Por ello, las perspectivas de crecimiento del grupo Maseca son del 25%, representando un claro reto a la industria tradicional.<sup>27</sup>

Sin embargo, las perspectivas del mercado de la harina resultan contradictorias dentro de la misma dinámica del mercado de maíz. Por ejemplo, las adquisiciones de maíz nacional por Conasupo se incrementaron hasta 1 233 424 toneladas en el ciclo primavera-vera-

no (1990-1990), motivado por un incremento a la producción y el precio de garantía. Esto generó los siguientes efectos:<sup>28</sup>

- a. Mayor disponibilidad de maíz en el mercado libre a precios generalmente inferiores a los de venta de Conasupo, lo que indujo a los industriales molineros del interior del país a concurrir a dichos mercados, provocando una baja en las ventas del organismo fuera de la ZMCM al pasar de 969 804 toneladas en el periodo 1989-1990 a 351 538 en el periodo 1990-1991, que significó una disminución del 64% en las ventas y un incremento del 54% en los inventarios.
- b. Maseca estuvo afectada en sus ventas de harina de maíz en el interior del país, al pasar de 370 356 toneladas en el periodo 1989-1990 a 285 424 en el periodo 1990-1991, disminuyendo 22.9% por este concepto.

Ambas situaciones provocaron una disminución insólita del precio de la tortilla en el interior del país e incluso un descuento en el precio por los supermercados ante la presión de incremento por la IMT tradicional. El mismo grupo industrial Maseca considera que la baja en la demanda de harina obedece, por un lado a la baja en la demanda de la tortilla, y por otro, a que el precio de la harina no es competitivo con el precio del maíz en el mercado. Así, reconoce, para incentivar el consumo de harina se debe reducir el precio de la tortilla en el interior del país, al igual que igualar los precios de la harina y del maíz.

Por lo anterior, en el mercado libre, donde ocurre una oferta considerable de maíz, la harina no puede competir con el grano como sustituto para elaborar tortilla. Al bajar el precio de la harina y del maíz Conasupo como mecanismo para incentivar sus ventas se estaría regresando al esquema de subsidio generalizado y se castigaría el precio de comercialización del mercado libre, ya que al existir disponibilidad de harina barata, el industrial de la masa y la tortilla tradicional podría presionar a la baja del precio del maíz, afectando el ingreso de productores agrícolas.

La industria tradicional procesa 5 millones de toneladas de maíz, de las 10 que se destinan al consumo humano, y desde 1972

<sup>24</sup> *El Financiero*, 31 de mayo de 1993.

<sup>25</sup> Finalmente, la empresa entró a subasta en septiembre de 1993, siendo asignada en 140 millones de dólares al grupo Fideicomiso Molinero y Promotora Empresarial de Occidente que aglutina a empresarios, productores rurales y molineros tradicionales, de tal manera que se respeta un espacio a la industria tradicional pero no cambia la perspectiva estructural y tecnológica en un reforzamiento más equilibrado de la estructura duopólica de la industria.

<sup>26</sup> Información directa, oficinas Maseca, ciudad de México, octubre de 1991.

<sup>27</sup> SECOFI. *Boletín Interno*, México, 1991.

<sup>28</sup> Cabe aclarar que si bien el precio de garantía desaparece y baja el precio interno de maíz en aproximadamente 15%, ello dentro de las estrategias de Procampo no cambia la tendencia de buscar un mejoramiento al precio de los productores y un mayor gravamen sobre los consumidores.

no se ha incrementado el volumen de dotación a sus agremiados; la falta de maíz subastado es entonces su principal problema, junto con las trabas que todavía existen para vincularse comercialmente con el productor; esto impide satisfacer totalmente la demanda, por lo que tienen que complementar con harina sus requerimientos de materia prima o trabajar al 60% de su capacidad, e incluso menos. Sin embargo, lo más grave de la situación se presenta actualmente en el hecho de que, ante la competencia, las tortillerías dependen ahora para su supervivencia del subsidio al consumo derivado del programa de maíz-tortilla inscrito en el programa gubernamental Solidaridad, en la medida que sólo ello les garantizará ventas seguras.

En la ZMCM existen 16 mil tortillerías y 1 500 molinos de nixtamal; el número a nivel nacional es de aproximadamente 100 mil entre molinos productores, molinos-maquileros, molinos-tortillerías y expendios. El volumen de procesamiento en la ZMCM es de 2 500 toneladas diarias de maíz. El gobierno vende al molinero la tonelada de maíz a 460 mil pesos, mientras que tiene la obligación de comprarla a 715 mil pesos; sin embargo, dentro del subsidio no se consideran los costos de energéticos, almacenaje ni transportación intraurbana que, a juicio de molineros, incrementa hasta un millón el costo del grano.<sup>29</sup> Así, la eliminación de subsidios llevaría a que el precio de la tortilla alcance un precio superior a N\$ 1.25 y las perspectivas del consumo urbano se verían debilitadas en amplias capas sociales. La industria propone que este tipo de subsidio se mantenga, pero junto a ello exige amplia libertad para mejorar la calidad del producto. Finalmente lo que se reclama son espacios de control económico y la posibilidad de obtener mayores ventas.

### Grupos representativos de la agroindustria del maíz

La fabricación de harina de maíz representa una estructura duopólica en la medida que han predominado sólo dos firmas; una de ellas Miconsa que distribuye la marca Minsa, en proceso de desincorporación de la paraestatal Conasupo; la otra, Maseca, de capital privado, perteneciente al grupo Gimsa. Ambas firmas

presentan una fuerte composición de capital y la segunda, un crecimiento dinámico. Sin embargo, Maseca controla ya la producción nacional de harina de maíz blanco y amarillo en el mercado urbano y tiene una penetración cada vez más fuerte hacia el mercado rural, desplazando a Minsa.

El grupo industrial Maseca, S.A. de C.V. (Gimsa),<sup>30</sup> subsidiaria de Gruma, S.A. de C.V., registra como actividad económica la producción y venta de harina de maíz nixtamalizado en paquete y a granel para la elaboración de tortillas; se instituyó en marzo de 1981 para operar en la industria de la transformación dentro del ramo Alimentos, Bebidas y Tabaco. A diferencia de la industria tradicional de la masa, que mantiene incrementos anuales poco significativos y aun corresponden más bien a volumen, la empresa harinera Maseca observa en breve tiempo un crecimiento espectacular y ya para 1984 cotizaba en la Bolsa Mexicana de Valores. Las principales compañías subsidiarias que integran el Grupo son las siguientes:

- Molinos Azteca, S.A. de C.V.
- Molinos Azteca del Bajío, S.A. de C.V.
- Molinos Azteca de Chalco, S.A. de C.V.
- Molinos Azteca de Chihuahua, S.A. de C.V.
- Molinos Azteca de Culiacán, S.A. de C.V.
- Molinos Azteca de Jalisco, S.A. de C.V.
- Maíz de Teotihuacán, S.A. de C.V.
- Derivados de Maíz Alimenticio, S.A. de C.V.
- Harinera de Maíz, S.A. de C.V.
- Harinera de Tamaulipas, S.A. de C.V.
- Harinera de Veracruz, S.A. de C.V.
- Industrias de Michoacán, S.A. de C.V.
- Industrias de Río Bravo, S.A. de C.V.
- Compañía Nacional Almacenadora, S.A. de C.V.

<sup>30</sup> Este grupo produce cerca de 115 millones de toneladas de harina actualmente, es subsidiaria del grupo Maseca de Monterrey, además de Tecnomaz que produce maquinaria para hacer tortillas, Constructora Industrial Agropecuaria, Constructora de fábricas de tortillas y Desarrollo Industrial Tecnológico, encargado de Investigación y Desarrollo. El grupo provee además las franquicias de los restaurantes Burger Boy y Pizza Hut. En Estados Unidos elabora harina de maíz, tortillas y botanas; en América Central produce además alimentos enlatados; en 1992 adquirió las acciones de Banorte. En 1993 controla ya el 68% del mercado nacional de la harina. *Expansión*, julio de 1993.

<sup>29</sup> Palomera, Nazario. Entrevista, ciudad de México, noviembre de 1991.

- Arrendadora Misión, S.A. de C.V.
- Servicios Administrativos Financieros Gimsa, S.A. de C.V.

Así, la empresa Gimsa opera a contratendencia con respecto a la industria tradicional en términos de capacidad de concentración financiera y de expansión territorial hacia todo el país. En este último caso, ya no sólo se ubica en los principales centros productores de maíz que le abastecían de materia prima para ahorrarse gastos de transporte, sino que tienden a instalarse ahora cerca de los centros urbanos de consumo más importantes.

En cuanto al crecimiento económico, después de algunas ligeras vacilaciones al inicio de la presente década, en 1992 acelera el ritmo que había experimentado antes al lograr un volumen de ventas de 973 mil toneladas, 20% superior a las 809 mil toneladas logradas en 1991. En términos de valor el incremento fue de 192 MM (mil millones de viejos pesos) al obtener 1 418 MM, es decir, 16% superior a lo alcanzado en 1991.<sup>31</sup> El crecimiento de la empresa, en concreto, fue de 7.5% respecto al año anterior, sus principales clientes en México son tortillerías y tiendas de autoservicios, aunque también se mantiene activa en las exportaciones, de tal manera que en 1992 logró colocar 5 772 toneladas en Estados Unidos, con un valor de \$ 2 770 millones, además inició planes de expansión a Centroamérica.

A pesar de que los agentes que participan en la industria tradicional de la masa nixtamalizada presionan al Estado para que cesen las concesiones que se otorgan, en términos de subsidios iguales, a una empresa privada que además tiene la posibilidad de realizar compras ilimitadas de maíz seleccionado, lo cual representa una competencia ruinoso para sus giros casi unifamiliares, ello no ha sido suficiente para impedir el proceso de expansión territorial de Maseca. En 1993 este proceso no sólo incluye México, Centroamérica y Estados Unidos, sino que instaló una fábrica de crepas en Colombia, el equivalente a la tortilla nacional.

En el primer semestre de 1992 la empresa Maseca incurrió en gastos de arranque por 10 MM para operar las plantas de Silao y Chalco; en el primer trimestre de 1993 invirtió 70 MM para la terminación de una nueva planta en Jalisco y anticipó

<sup>31</sup> Gimsa, Informe del Director General para 1992.

200 MM en la construcción de dos plantas más en Mexicali, Baja California y Mérida, Yucatán, las cuales tienen capacidad de procesamiento de 75 mil toneladas cada una.

Sus principales proveedores de maíz son Conasupo, agricultores privados, ejidatarios y la Compañía Cargill Grain Co., es decir, todos los productores que participan en el mercado nacional más las importaciones que realizan; el monto de la materia prima fue para 1992 de 768 238 MM, lo cual representó el 77% del costo de producción total. Por la ubicación de sus plantas y su participación en el mercado, es la única empresa dentro del ramo con presencia nacional rural.

Además Maseca ha comenzado a incursionar en el mercado de tortillas empacadas y elaboradas con harina de maíz blanco seleccionado para su distribución en supermercados; a la fecha controla ya el 68% del mercado de la harina de maíz, el cual puede representar el 100% si se cumplen las tendencias globales de privatización de la economía y lograr la subasta de Miconsa a otros grupos nacionales y extranjeros del ramo que participan en el proceso de adjudicación. Maseca emplea un total de 66 funcionarios, 1 309 empleados y 1 495 obreros entre eventuales y de planta.

En contraste con su crecimiento financiero y expansión territorial, la empresa Maseca no se caracteriza por emplear a gran número de obreros, lo cual la distingue de la industria tradicional, cuyo distintivo es precisamente el empleo intensivo de mano de obra. De cualquier manera, una combinación racional con la industria tradicional, sobre todo en las tortillerías ya que los molinos de nixtamal tienden a desaparecer, permitiría mantener los niveles de empleo actuales, aun en el contexto de una concentración territorial de los establecimientos, dado el crecimiento natural del mercado. Hasta el primer trimestre de 1993 la empresa Maseca y Conasupo, a través de Miconsa, procesaban un total de 1.5 millones de toneladas para abastecer a tortillerías que no cuentan con molino y, en menor medida, a familias que aún elaboran sus propias tortillas en casa.<sup>32</sup> Los planes de expansión de Gimsa son congruentes con la potencialidad del mercado de la harina ya que se requerirán por lo menos 6 millones de toneladas hacia el año 2000.

Las empresas dedicadas a la agroindustria de los derivados del maíz pertenecen a la Cámara Nacional de la Industria del Maíz

<sup>32</sup> Secretaría Técnica del Gabinete Agropecuario. Documento Interno, México, 1990.

Industrializado (CNIMI),<sup>33</sup> la cual sólo excluye a molinos de masa y tortillerías, quienes cuentan con sus propios organismos regionales. La jurisdicción de la Cámara se extiende por toda la república, sin considerar al Estado de Jalisco; representa la industria formal propiamente dicha.

Las empresas afiliadas a la CNIMI se distribuyen en los siguientes rubros:

- a. La industria harinera que produce harina para tortillas, tamales y otros antojitos (maíz nixtamalizado).
- b. La industria almidonera que elabora almidones, glucosa, aceites, manteca, atoles, gluten, salvado, etc., donde predominan el proceso de molienda húmeda.
- c. La industria cerealera que ofrece hojuelas de maíz listas para el consumo, obtenidas a través de proceso húmedo.
- d. La industria botanera que fabrica todo tipo de botanas para fiestas y reuniones (frituras, palomitas, etc.).

Si consideramos su tamaño, las empresas más representativas del ramo son: industrial Maseca (GIMSA), Maíz Industrializado Conasupo (Miconsa), Agroindustrias Integradas del Norte (Agroimsa), Sabritas, Organización Barcel, Kellogg's de México, Maizorro, Arancia y Productos de Maíz. Adicionalmente existe una alta proporción de empresas de carácter informal, de tamaño pequeño que se dedican a la fabricación de botanas, sin considerar la fabricación casera de diversas frituras de maíz para distribución callejera.

El número de plantas asciende a un total de 67, genera casi 30 mil empleos y recientemente obtuvo ventas por 1 500 millones de dólares anuales. Asimismo, en 1991 contribuyó con el 0.9% del PIB y exporta una cifra cercana a 55 millones de dólares principalmente hacia Estados Unidos, como en el caso de Maizorro y de la industria almidonera.

Las industrias que procesan maíz se abastecen principalmente de la producción nacional vía contratos directos que establecen

<sup>33</sup> Algunos de estos datos fueron proporcionados por el Ing. Oscar Fernández, presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Maíz Industrializado, complementados con otros obtenidos a través de la revista *Industrial*, vol. 4, núm. 33, Concamin, México 1991. El señor Francisco Juárez, Gerente de la CNIMI, también proporcionó información. Las entrevistas se realizaron en noviembre de 1991.

con los productores, si bien son significativas las importaciones, las cuales oscilan en alrededor del 14%. El 92% de la materia prima que utiliza la industria se obtiene del ciclo primavera-verano. La industria formal absorbe el 21.6% del maíz que se consume en México y de éste, la industria harinera ocupa la proporción más significativa con más del 60% (ver Cuadro 4).

CUADRO 4  
DISTRIBUCIÓN DEL USO DEL MAÍZ EN MÉXICO

	Abs. (ton)	%
Consumo humano directo tortilla	5 065 000	58.37
Consumo animal	3 700 000	28.03
Total consumo industrial	2 855 000	21.6
Industria harinera	1 800 000	63.04
Industria almidonera	900 000	31.52
Industria cerealera	115 000	4.02
Industria botanera	40 000	1.40
Mermas	1 400 000	10.61
Semilla p/siembra	180 000	1.36
Total	13 200 000*	

\* No incluye autoconsumo.

FUENTE: Confederación de Cámaras Industriales, México, 1991.

El grupo industrial Maseca estima que para 1991 el consumo de tortillas descendió en 13% a nivel nacional, esto como consecuencia del incremento al precio, aunque considera que la demanda del producto mejorará entre el 2 y 2.5% durante los próximos tres años. El consumo anual per cápita descendió a 116 kilogramos, lo cual representa una disminución mayor del consumo de maíz en grano que había oscilado en 120 kilogramos durante los últimos años. La industria de la tortilla absorbe 6.3 millones de toneladas anuales de materia prima, de la cual 30% es harina de maíz. La empresa nacional Agroimsa comienza a tener una participación importante en el país.

CUADRO 1  
MASECA, 1993  
CONSTRUCCIONES EN PROCESO  
(miles de nuevos pesos)

Proyecto:

<i>Monto invertido al trimestre</i>	<i>Suma invertida a la fecha desde su inicio</i>	<i>Presupuesto total de la inversión</i>	<i>Grado de avance %</i>
Harinera de Maíz de Jalisco, S.A. de C.V.	20 184	21 415	94
Molinos Azteca de Jalisco, S.A. de C.V.	50 004	55 114	90
Harinera de Maíz de Mexicali, S.A. de C.V.	17 119	36 526	47
Harinera de Yucatán, S.A. de C.V.	7 846	29 576	27
Otros	1 590		
Intereses Capitalizados	1 477		
<b>TOTAL</b>	<b>98 220</b>		

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores, México, 1993.

CUADRO 2  
MASECA, 1993  
PLANTAS, CENTROS COMERCIALES, DE DISTRIBUCIÓN Y/O SERVICIOS

<i>Empresa</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Actividad</i>	<i>Capacidad instalada</i>	<i>% de capacidad utilizada</i>
Molinos Azteca de Chihuahua, S.A. de C.V.	Retorno no. 1, zona industrial nombre de Dios, Chihuahua, Ch.	Elaboración y distribución de harina de maíz	9 450 tons.	56
Molinos Azteca S.A. de C.V.	Ruiz Cortines y Priv. Roberto M. González, Guadalupe, N.L.	Elaboración y distribución de harina de maíz	19 900 tons.	71
Industrias de Río Bravo S.A. de C.V.	Brecha 115 con vía a Matamoros, Río Bravo, Tamps.	Elaboración y distribución de harina de maíz	5 400 tons.	71
Harinera de Tamaulipas S.A. de C.V.	Carr. Tampico-Mani, Km. 16.5, Laguna de Puerta, Tampico, Tamps.	Elaboración y distribución de harina de maíz	6 000 tons.	68
Harina de Veracruz S.A. de C.V.	Alcanizamo s/n, Chianameca, Ver.	Elaboración y distribución de harina de maíz	12 200 tons.	80
Molinos Azteca de Culiacán, S.A. de C.V.	Carr. a Navolato, Km. 10.5 Culiacán, Sin.	Elaboración y distribución de harina de maíz	3 250 tons.	98
Derivados de maíz alimenticio, S.A. de C.V.	Bravo no. 27, Pte. Acaponeta, Nay.	Elaboración y distribución de harina de maíz	9 000 tons.	87
Molinos Azteca de Jalisco, S.A. de C.V.	H. Ferrocarrileros no. 331, Col. Ferrocarrilera, Guadalajara, Jal.	Elaboración y distribución de harina de maíz	3 550 tons.	95
Industrias de Michoacán S.A. de C.V.	Av. Madero este. s/n, Zamora, Mich.	Elaboración y distribución de harina de maíz	6 000 tons.	76
Maíz de Teotihuacán S.A. de C.V.	Camino a Metepec no. 5, San Juan Teotihuacán, Edo. de México	Elaboración y distribución de harina de maíz	16 500 tons.	60
Harinera de maíz, S.A. de C.V.	Carretera Internacional, Zona Industrial no. 2, Obregón, Son.	Elaboración y distribución de harina de maíz	6 000 tons.	100
Molinos Azteca del Bajío, S.A. de C.V.	Carretera Panamericana, tramo Silao-León, Km. 162.7 Silao, Gto.	Elaboración y distribución de harina de maíz	12 000 tons.	51
Molinos Azteca de Chalco, S.A. de C.V.	Antiguo casino a Puente Virgo, Santa Catarina de Ayotzingo, Chalco, Edo. de México	Elaboración y distribución de harina de maíz	12 000 tons.	40

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores, México, 1993.

CUADRO 3  
MASECA, 1993  
RECURSOS HUMANOS

Sindicato	Número de obreros afiliados	
	Planta	Eventual
Sindicato de trabajadores en general, de Harina de Veracruz "CTM". Harinera de Veracruz, S.A. de C.V.	141	33
Sindicato Nacional en la rama harinera, panificadora y molinera "CROM". Industria, de Michoacán, S.A. de C.V.	78	6
Molinos Azteca de Culiacán, S.A. de C.V.	44	1
Maíz de Teotihuacán, S.A. de C.V.	163	0
Sindicato Industrial de Trabajadores y Trabajadores Vanguardia Revolucionaria del Estado de Nayarit, Sección No. 5 "CTM". Derivados de Maíz Alimenticio, S.A. de C.V.	136	4
Sindicato de Trabajadores de la Industria Empacadora y Enlatadora de Alimentos en El Estado de Jalisco "CROC". Molino Azteca de Jalisco, S.A. de C.V.	58	0
Sindicato de Obreros de la Industria de Maíz y conexos similares de Chihuahua, "CROC". Molinos Azteca de Chihuahua, S.A. de C.V.	105	12
Sindicato Industrial de Trabajadores de la Masa y la Tortilla, el Comercio y "CTM". Molinos Azteca, S.A. de C.V.	201	74
Sindicato de Trabajadores de Industrias de Río Bravo, S.A. de C.V. Industrias de Río Bravo, S.A. de C.V.	60	38
Sindicato de Trabajadores de la Industria Química, Petroquímica, Carboquímica, Similares y Conexos de la República Mexicana "CTM". Sec. 311. Harinera de Tamaulipas, S.A. de C.V.	80	15
Sindicato Nacional de Trabajadores y Empleados en las Industrias Cerveceras, Aguas Gaseosas, de Alimentos Envasados, su Distribución, Similares y Conexos "CROC". Harinera de Maíz, S.A. de C.V.	65	24
Sindicato Nacional de Trabajadores de La Industria de Refrigeradores y Empacadoras de Productos Alimenticios y Similares y Conexos "CTM". Molinos Azteca del Bajío, S.A. de C.V.	71	7
Sindicato Belisario Domínguez de Trabajadores de la Industria Alimentaria y Similares de la República Mexicana Molinos Azteca de Chalco, S.A. de C.V.	59	20

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores, México, 1993.

