

## AGRONEGOCIOS

DAVID GUTIÉRREZ MORALES\*

# Relevancia de las empresas tractoras

(SEGUNDA PARTE)

**E**n la columna anterior ubicamos a las empresas tractoras en el contexto de la actividad agropecuaria nacional. En esta, abordaremos las formas en que las empresas tractoras interactúan con sus proveedores para lograr mejores resultados económicos

El éxito de las empresas tractoras está ligado a la actividad de sus proveedores agropecuarios individuales, pues las grandes inversiones que realizan en infraestructura y procesos requieren volúmenes mínimos de operación anual para recuperar costos fijos, con calidad suficiente para lograr posicionamiento de mercado o mejores resultados.

Como la calidad va muy de la mano con el nivel tecnológico de las explotaciones agrícolas, las empresas tractoras suelen ser precursores tecnológicos de sus proveedores. Por ejemplo, en el sector cañero la tecnificación y automatización de los sistemas de riego agrícola contribuye a disminuir el requerimiento de agua a la vez que mejora el rendimiento y el porcentaje de azúcar extraíble de las cañas, pero requiere invertir en equipo agrícola especializado.

En este caso, los ingenios juegan un pa-

pel fundamental, porque facilitan el acceso al financiamiento de productores cañeros al brindar a los bancos la seguridad de la recuperación de créditos, mediante mecanismos de retención de pagos.

El medio agropecuario está sujeto a diversos riesgos que deben ser debidamente administrados para disminuir la posibilidad de pérdidas. Los riesgos naturales como inundaciones, huracanes y ondas cálidas requieren del uso de seguros agropecuarios.

Por la posibilidad de las empresas tractoras de concentrar operaciones con muchos productores para bajar el costo del servicio, es común que participen en la conformación o administración de fondos de autoaseguramiento para productores.

En cuanto a la protección contra riesgos de caída de precios de productos agropecuarios, es común que las empresas tractoras, especialmente las comercializadoras o consumidoras de granos básicos, realicen agricultura por contrato con los productores agropecuarios, y cubran los riesgos de fluctuaciones de precios mediante el uso de derivados en los mercados de futuros de productos agropecuarios.

De este modo, el papel de las empresas tractoras suele no limitarse a concentrar la oferta de productos agropecuarios y generar liquidez por su colocación en el mercado, sino

que llegan a involucrarse con sus proveedores proporcionándoles servicios complementarios que coadyuven a asegurar el abasto y la calidad de los productos recibidos.

En FIRA, integrante de la Banca de Desarrollo que coordina la SHCP, tenemos relación con un importante número de empresas tractoras con las que compartimos y promovemos el interés mutuo de desarrollar la proveeduría de la actividad primaria agropecuaria, mediante el acceso al financiamiento, la adopción de procesos y tecnologías que permitan seguridad en el abasto con calidad uniforme, la protección de riesgos de mercado mediante instrumentos de cobertura de precios que protejan el ingreso de la actividad; sin dejar de lado la mejora de procesos más amigables con el medio ambiente, porque como resultado de ese trabajo conjunto de productores agropecuarios interactuando con empresas tractoras, buscando cada una su propio beneficio económico, se logra también la suficiencia, disponibilidad y variedad de alimentos que a diario llevamos a nuestra mesa.

---

*\*David Gutiérrez Morales es especialista de la Subdirección de Empresas Tractoras en FIRA. La opinión es del autor y no necesariamente coincide con el punto de vista oficial de FIRA. dgutierrez@fira.gob.mx*