

Segunda parte

## Respuestas a la crisis en el campo: comercialización y autogestión



# Por la construcción de un mercado agrícola incluyente, equitativo y sustentable: la experiencia de la ANEC

Olivia Acuña

*Con todos los cambios que se dieron  
fue como si nos mandaran a la guerra sin armas,  
pero esa guerra nos enseñó que no había  
otra alternativa más que organizarnos.*

MANUEL MORALES,  
campesino del estado de Tamaulipas  
y presidente de la ANEC

EN MÉXICO, la producción de granos básicos es estratégica, pues un solo producto –el maíz– constituye el eje de la cultura nacional, el sustento de la dieta mexicana y la forma principal de ganar la vida para más de 4 millones de familias.

El sector de granos básicos está compuesto mayoritariamente por pequeños y medianos productores con pocos recursos, que combinan la producción para la subsistencia familiar con la venta del excedente en el mercado. Los pequeños productores son aquellos que cuentan con propiedades de una extensión menor de 5 hectáreas en promedio (en Estados Unidos la extensión promedio por productor familiar de granos básicos es de unas 160 hectáreas), con tierras generalmente de temporal, y con una infraestructura productiva tradicional. Los medianos productores son aquellos que tienen en promedio 10 hectáreas, con tierras de temporal y con una infraestructura de producción mínima (por ejemplo un tractor), y utilizan algunos agroquímicos. La producción de granos, siguiendo un patrón regional común en la agricultura mexicana, se divide entre los productores del norte, que trabajan grandes extensiones y cuentan con sistemas de riego, y las milpas temporales del centro y sur del país que a pesar de la carencia de insumos producen las tres cuartas partes de la cosecha nacional. Los productores en su mayoría son mestizos, pero también existe un importante número de campesinos indígenas.

La situación de los campesinos que producen granos básicos en el país siempre ha sido precaria, debido a los factores climáticos que afectan a todo agricultor y cuyas consecuencias negativas son acrecentadas por la marginación en que viven los productores mexicanos. Pero ellos han sabido lidiar con

las fuerzas caprichosas de la naturaleza; por siglos han sobrevivido a sequías, inundaciones, plagas y enfermedades. Fueron las fuerzas desatadas por la integración económica las que dejaron en la quiebra a más de 300,000 maiceros en los últimos 15 años, muchos de ellos parte de familias que habían cultivado sus tierras por generaciones. A consecuencia de las políticas de integración económica, miles de pequeños y medianos productores en todo el país decidieron constituir la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo, A.C. (ANEC), buscando crear un mercado agrícola incluyente, equitativo y sustentable.

### Los cambios estructurales en el mercado mundial y nacional de granos básicos en el contexto de la integración económica

La ANEC surge en el contexto de los cambios estructurales en el mercado de granos básicos registrados en el país desde 1982 a la fecha, y profundizados en el sexenio 1994-2000, como respuesta a la crisis agrícola internacional. Esta situación se caracterizó por la caída en el valor de los activos agrícolas; una disminución de las exportaciones; un estancamiento de la demanda; un desplome de los precios; el aumento de las tendencias proteccionistas en los países desarrollados; la fuerte intervención estatal para mantener los ingresos de los agricultores y sostener los precios; una sobreproducción y un crecimiento de las reservas mundiales de granos; y hambrunas en algunas regiones del mundo con altos índices de desnutrición en la mayoría de los países subdesarrollados.

La liberalización de los mercados agrícolas está estrechamente vinculada con la crisis de la agricultura internacional causada, esencialmente, por la crisis de la agricultura estadounidense. Debido al estancamiento de la demanda mundial y la disminución en la participación estadounidense en las exportaciones totales, este país –la mayor economía agroexportadora del mundo– entró en crisis.<sup>1</sup>

Para enfrentar la pérdida de competitividad en el mercado internacional y la crisis agrícola interna, las corporaciones agroexportadoras y agroprocesadoras estadounidenses intentaron impulsar reformas en las políticas agrícola-

<sup>1</sup>Tan sólo por lo que respecta a la participación de Estados Unidos en las exportaciones totales de granos, éstas pasaron de 71 por ciento en 1979 –su máximo nivel histórico– al 38 por ciento (su mínimo nivel) en 1985-1986. La Unión Europea, por su parte, fue la principal ganadora en el periodo, ya que dejó de ser una importadora neta de 26'600,000 toneladas de granos en 1976-1977 a una exportadora neta de 28'600,000 toneladas en 1991-1992.

las nacionales, contenidas principalmente en las leyes de fomento y protección agrícolas vigentes desde el *New Deal* de Roosevelt y que se actualizaban quinquenalmente en las famosas *Farm Bills*. Para la nueva Ley Agrícola Quinquenal 1986-1990, el *lobby* agroexportador intentó fallidamente influir en el Congreso para que suprimiera los sistemas de administración de la oferta y de subsidios agrícolas vinculados con precios-objetivo.

Ante la imposibilidad a mediano plazo (1986-1990) de impulsar sus propuestas en el plano interno, las corporaciones agroalimentarias estadounidenses optaron por avanzar en el plano internacional y desde ahí influir posteriormente en las reformas agrícolas y comerciales internas. En este sentido, en la ronda de negociación del GATT realizada en 1986, en Punta del Este, Uruguay, los estadounidenses plantearon la liberalización del comercio agrícola internacional como uno de los temas centrales de la agenda de dicha ronda.<sup>2</sup> Si bien esta propuesta no fue del todo aceptada en la Ronda de Uruguay, se tomaron algunos acuerdos relacionados a la apertura de los mercados y a la reducción de subsidios como paso inicial para la liberalización total del mercado agrícola internacional.

En el marco de estos acuerdos y de los compromisos bilaterales establecidos en materia de apertura comercial entre Estados Unidos, Canadá y México, se firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1993. Para México y su agricultura, integrarse al mercado mundial requería de un proceso de modernización que incrementara la oferta de exportaciones agrícolas, por lo que las políticas en esta materia se orientaron a la sustitución de cultivos no redituables, entre ellos los granos básicos, por otros que sí respondieran a las nuevas exigencias del mercado.<sup>3</sup>

A partir de entonces se instrumentó una serie de cambios estructurales que contribuyeran al proceso de modernización del campo y de los mercados agroalimentarios. Entre los más importantes destacan las reformas al artículo 27 constitucional y su ley reglamentaria, que permitió la renta y venta de terrenos ejidales; el proceso de venta y transferencia de empresas estatales vinculadas al campo; la desgravación arancelaria para productos del campo; la cancelación de los precios de garantía con excepción del maíz y el frijol; el retiro de los principales subsidios.

<sup>2</sup>La propuesta estadounidense consistió esencialmente en la eliminación de las barreras no arancelarias a la importación, transformándolas en aranceles ("tarificación") en un periodo máximo de 10 años; eliminación de los subsidios a la exportación en un plazo de 5 años; disminución al mínimo de los apoyos a la producción, y establecimiento de reglas claras para la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.

<sup>3</sup>En particular, se empezó la promoción de la producción de hortalizas para el mercado de exportación. Véase Magda Fritscher, 1998, p. 162.

En el marco de la política económica y agrícola de integración puesta en marcha en 1982, la privatización de los mercados agropecuarios en el país se aceleró a partir de 1994 debido a los siguientes factores vinculados:

- a) entrada en vigor del TLCAN;
- b) los acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT en materia de agricultura (Acuerdo de Marrakech);
- c) la incorporación de México a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); y
- d) la crisis financiera y económica de diciembre de 1994.

Por un lado, la entrada en vigor del TLCAN el 1o. de enero de 1994 obligó a acelerar el proceso de liberalización del comercio agroalimentario, se profundizó la desgravación arancelaria y se establecieron plazos definidos (5, 10 y 15 años) para la eliminación total de gravámenes a las importaciones agropecuarias. En realidad, los plazos se incumplieron a partir del año uno, sobre todo en el caso del maíz, el frijol y la cebada, con lo que se anticipó la apertura comercial total. Esta situación favoreció un incremento sostenido de las importaciones de granos y oleaginosas provenientes de Estados Unidos y Canadá, con la consiguiente presión hacia el sistema nacional de precios de garantía y de concertación y, por tanto, hacia los organismos gubernamentales de regulación y comercialización agropecuaria.

Adicionalmente para México, la conclusión de los acuerdos de la Ronda de Uruguay en materia agropecuaria y su vigencia a partir del 1o. de enero de 1995 (Acuerdo de Marrakech) imprimieron mayor velocidad a las medidas de apertura comercial, de privatización de los mercados, de disminución de los subsidios indirectos, de adopción de esquemas de apoyos directos al ingreso y privatización de las entidades públicas relacionadas con la regulación, administración y operación de los mercados agropecuarios. Asimismo, estas condiciones también fueron obligatorias para México a partir de su adhesión a la OCDE el 18 de mayo de 1994. Finalmente, la crisis financiera y económica desatada en el país a partir de diciembre de 1994 y sus efectos recesivos en 1995 implicaron mayor presión sobre el gasto público, obligando a profundizar los procesos de privatización de las entidades públicas y las medidas de reducción de los subsidios relacionados con la agricultura.

En esta etapa, Estados Unidos y la Unión Europea, principalmente, y Canadá, Argentina y Australia, secundariamente, buscaron mantener y acrecentar su participación en el mercado mundial, creando el “supermercado global de alimentos”, y dando salida a la crisis que desde los ochenta enfrentaban estos

países en materia de exportación de alimentos. La apertura del mercado mexicano, garantizado a través del TLCAN, ofreció la salida de mayor importancia para los granos básicos provenientes de los países norteamericanos.

### La respuesta del gobierno mexicano

Durante los sexenios de la integración económica (Miguel de la Madrid 1982-1988, Carlos Salinas de Gortari 1988-1994, Ernesto Zedillo 1994-2000 y Vicente Fox 2000-2006), el gobierno mexicano emprendió un proceso acelerado de apertura en el sector granos básicos. Además de la desgravación arriba mencionada, un eje fundamental de este proceso fue el abrupto retiro del Estado en la producción y comercialización de granos básicos.

En México el Estado ha jugado un papel clave en el desarrollo de la producción de granos básicos a través de la aplicación de precios de garantía<sup>4</sup> y la construcción de infraestructura de almacenamiento. El sistema de los precios de garantía perseguía dos objetivos fundamentales: el fomento a la producción y asegurar un ingreso mínimo a los productores rurales. Los precios de garantía permitieron una mejor distribución del producto nacional, lo cual aumentó la capacidad de compra del campesinado. Esto resultó, a su vez, en una ampliación del mercado interno, medio indispensable para fortalecer la industrialización del país.

También se estableció una nueva y visionaria estructura institucional que más tarde se convirtió en la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo). Esta importante empresa estatal de acopio y almacenamiento le permitió al gobierno tener la capacidad operativa real de intervenir y regular los mercados a través de compras ilimitadas a precios de garantía, de constituir y administrar las reservas estratégicas de alimentos, de movilizar las cosechas desde las zonas de producción hasta las zonas de consumo, de realizar importaciones y de distribuir los alimentos y materias primas a los miles de molinos nixtamaleros y a la mayoría de las localidades urbanas y a una parte importante de la población rural. Simultáneamente, la red operativa de esta empresa proporcionó una de las mayores plataformas de presencia, servicio y operación de múltiples e importantes instituciones y programas de fomento productivo y bienestar social.

Como consecuencia de la suscripción del TLCAN y las tendencias en las negociaciones agrícolas de la RU del GATT, se abandonaron los apoyos a los pro-

<sup>4</sup>Entre 1965 y 1971 se establecieron los precios de garantía al arroz, sorgo, cártamo, soya, semilla de algodón, ajonjolí, copra, girasol y cebada, sumándose a los precios ya establecidos para maíz, frijol y trigo.

ductores vía precios, cambiando a un esquema de pagos directos. Las compras nacionales llegaron a representar en 1993 la cifra récord de 8'300,000 toneladas, representando el 68.9 por ciento del volumen comercializable en dicho año. El año 1998 marcó el fin de una política de regulación y de garantía del abasto a la población, y en diciembre de dicho año se decretó formalmente la liquidación de Conasupo, al quedarse ésta sin ninguna empresa filial y al desaparecer los subsidios generalizados a la cadena maíz-tortilla.<sup>5</sup>

### El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus efectos en el mercado de granos básicos

La incorporación de los granos básicos (maíz, frijol, arroz, trigo, sorgo, soya y cebada) fue uno de los temas más controvertidos en la agenda de negociación del TLCAN, pues el subsector de granos básicos ha tenido siempre una enorme importancia estratégica en México, desde muchas ópticas, algunas de las cuales anotamos a continuación por ser factores clave para la estabilidad social del país:

*Soberanía alimentaria:* de allí provienen los alimentos esenciales de los mexicanos.

*Diversidad biológica y cultural:* es la base de culturas milenarias mesoamericanas, la base material de sustento e identidad de los 56 pueblos indios del país; el sector guardián, productor y reproductor de la riqueza genética de las semillas y la agrobiodiversidad.

*Economía y empleo:* es fuente de ocupación e ingreso para 4 millones de campesinos y sus familias y constituye el aporte mayoritario al PIB sectorial (65 por ciento); es la principal fuente de empleo en la economía nacional (20 por ciento); y conforma una parte importante en los flujos campo-ciudad. El maíz proporciona el 70 por ciento de las calorías en las familias rurales.

*Medio ambiente:* involucra el manejo de suelo y agua de 16 millones de hectáreas.

Otra fuente de controversia fue la profunda e insalvable asimetría entre la agricultura mexicana de granos y la de los Estados Unidos y Canadá. Por eso, muchos expertos indicaban y aconsejaban la necesidad de excluir y proteger dicho subsector de los acuerdos de liberalización comercial, al menos, al maíz y al frijol, alimentos básicos de los mexicanos.

<sup>5</sup>En 1994, Conasupo participó en las compras nacionales con el 54.8 por ciento de la producción maicera comercializable. Sin embargo, a partir de 1995 las compras empiezan a declinar al adquirir únicamente el 43.6 por ciento, el 21.6 por ciento para 1996, recuperándose en 1997 con el 45.2 por ciento y para 1998 sólo participa con el 22.9 por ciento.

La mayor parte de las organizaciones campesinas independientes, franjas muy importantes de la sociedad civil, así como numerosas universidades y centros de investigación, se opusieron a la intención del gobierno mexicano y sus contrapartes de incorporar a los granos básicos en la negociación y mucho menos de acordar la “eliminación total” de los aranceles. Sin embargo, en el contexto de un sistema político que excluía sistemáticamente a los ciudadanos y al interés público en la determinación de las políticas públicas, el Ejecutivo federal aceptó sacrificar al subsector de granos básicos, es decir, a la agricultura campesina y a la seguridad alimentaria nacional, en aras de una liberalización comercial fundamentalista, guiada por el supuesto de las ventajas comparativas, y con la promesa de obtener a cambio mayores beneficios para el sector agropecuario y la economía nacional en su conjunto.

Al terminar las negociaciones, el gobierno federal argumentó que se había negociado en condiciones ventajosas para el subsector de granos, con la obtención de plazos largos y extralargos de protección (10 y 15 años), cuotas “razonables” de importación libres de arancel y tarifas “extremadamente” altas para importaciones fuera de cuota.<sup>6</sup> Además, se comprometía a impulsar un programa de “transición gradual” y reconversión productiva para las áreas campesinas productoras de granos básicos. No había, pues, de qué preocuparse. Había sido una “excelente” negociación, según ellos, guiada estrictamente por los intereses campesinos y nacionales.

### El balance negativo

A nueve años del TLCAN, los pronósticos más pesimistas realizados por los opositores más críticos a la inclusión de los granos básicos en las negociaciones de liberación comercial, palidecen frente a los resultados obtenidos:

a) De acuerdo con datos del gobierno mexicano, entre 1994 y 2000 se importaron de Estados Unidos y Canadá 10'500,000 toneladas de maíz por arriba de la cuota de importación sin pagar un solo centavo del arancel acordado. Esto significó dejar de cobrar aranceles por 2,384 millones de dólares. En cuatro años de TLCAN (1996, 1998, 1999 y 2000), no se respetó la cuota de importación libre de arancel, mismos años en que se importó maíz por encima incluso de la cuota prevista para el año 14 del TLCAN (2007). En los hechos, a partir del año 3 del TLCAN (1996), y no del año 15 (2008), se completó la liberalización total del comercio de maíz.

<sup>6</sup>Cuotas de acceso libre de arancel con incremento anual del 3 por ciento: maíz: 2'500,000 toneladas de Estados Unidos, y 1,500 toneladas de Canadá; frijol: 50,000 y 1,500 toneladas, respectivamente; cebada: 120,000 y 30,000 toneladas, respectivamente. Arancel fuera de cuota decreciente en 15 y 10 años: maíz: 215 por ciento; frijol: 138 por ciento; y cebada: 128 por ciento.

b) De acuerdo con datos del gobierno de los Estados Unidos (USDA/ERS),<sup>7</sup> desde el primer año del TLCAN (1994) las exportaciones norteamericanas de maíz a México (3'054,000 toneladas) sobrepasaron la cuota de importación de maíz (2.5 millones de toneladas) sin pagar un solo centavo del arancel acordado en dicho tratado comercial.

c) De igual forma se han comportado las importaciones de frijol y cebada. En el caso del frijol, entre 1994 y 2000 de TLCAN se han importado de Estados Unidos y Canadá más de 700,000 toneladas, de las cuales, el 50 por ciento se importó fuera de cuota sin pagar arancel. A partir del año 3 del TLCAN y no del año 15, se tiene una liberalización total en el comercio con Estados Unidos y Canadá de esta leguminosa tan estratégica y sensible. En casi todos los años de TLCAN, se han incumplido los acuerdos de protección a los productores nacionales de frijol. En el caso de la cebada, entre 1994 y 2000 del TLCAN se han importado de Estados Unidos y Canadá 481,953 toneladas fuera de cuota sin pagar arancel. En todos los años del TLCAN, con excepción del año 2000, se ha incumplido el acuerdo de protección a los productores nacionales de cebada.

d) Para el caso del trigo, arroz y soya, en los primeros 5 años del TLCAN, se completó el 50 por ciento del proceso de desgravación arancelaria.<sup>8</sup> En el caso del sorgo, las importaciones fueron totalmente desgravadas desde el primer año del TLCAN.

Se ha argumentado que las importaciones fuera de cuota sin arancel eran necesarias para evitar el desabasto nacional dada la insuficiente producción interna así como para impedir el encarecimiento de los alimentos. Sin embargo, eliminar la protección y favorecer importaciones masivas a precios *dumping* es justamente una de las causas principales, y no la consecuencia, del estancamiento o disminución en la producción nacional de granos básicos.

La liberalización abrupta y total en el TLCAN para el subsector de granos básicos ha significado una competencia desleal e ilegal para los productores mexicanos, principalmente para los campesinos temporaleros. Por esta razón, la producción nacional se ha desincentivado y las importaciones han aumentado a niveles sin precedentes. En 1990, la producción de granos básicos per cápita era de 326.7 kilogramos, mientras que para 1998 se había reducido a 297.6 kilogramos; es decir, una disminución del 8.9 por ciento en dicho periodo.

Al mismo tiempo, se han incentivado las importaciones al pasar a 91.5 millones de toneladas de granos básicos en 2000. Por lo que se refiere al “valor”

<sup>7</sup>USDA/FAS, “Grain: world markets and trade”, febrero de 1997.

<sup>8</sup>Trigo: arancel 1994: 15 por ciento; arancel 1999: 6 por ciento. Arroz: arancel 1994: 20 por ciento; arancel 1999: 8 por ciento. Soya: arancel 1994: 10 por ciento; arancel 1999: 4 por ciento.

VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES DE GRANOS BÁSICOS  
1994-2000  
(Toneladas)

<i>Año</i>	<i>Maíz</i>	<i>Frijol</i>	<i>Sorgo</i>	<i>Trigo</i>	<i>Cebada</i>	<i>Arroz</i>	<i>Soya Total</i>
1994	2'263,253	57,510	3'487,157	1'465,066	184,207	284,971	2'634,939
1995	2'661,446	26,062	2'109,696	1'243,444	189,535	248,929	2'207,572
1996	5'844,002	130,780	2'010,071	1'957,932	357,196	328,313	3'172,504
1997	2'500,776	90,161	2'213,063	1'881,265	258,756	303,498	3'534,232
1998	5'331,075	172,588	3'109,912	2'468,133	248,396	420,610	3'485,512
1999	5'498,846	61,309	4'566,257	2'656,086	214,123	549,660	4'067,280
2000	5'218,572	172,760	3'109,912	2'448,832	169,766	402,716	3'485,513
Total	29'317,970	711,170	20'606,068	14'120,758	1'621,979	2'538,697	22'587,552
							58'736,609

Fuente: Banco de Comercio Exterior, México.

VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE GRANOS BÁSICOS,  
1994-2000  
(Miles de dólares)

<i>Año/ Cualitativo</i>	<i>Maíz</i>	<i>Frijol</i>	<i>Sorgo</i>	<i>Trigo</i>	<i>Cebada</i>	<i>Arroz</i>	<i>Soya Total</i>
1994	369,528	38,512	394,815	189,255	6,736	104,074	640,472
1995	402,033	15,551	269,965	227,071	16,634	79,638	573,800
1996	1'063,480	88,732	331,292	427,170	69,106	123,298	897,558
1997	379,525	55,462	280,229	322,975	38,478	129,127	1'077,546
1998	624,134	130,130	348,928	339,441	40,575	111,486	861,475
1999	594,659	35,548	426,918	336,371	33,075	145,692	1'002,264
2000	620,967	112,072	348,929	336,199	29,979	107,048	861,472
Total	4'054,326	476,007	2'401,076	2'178,482	233,883	800,363	5'914,587

Fuente: Banco de Comercio Exterior, México.

total de las importaciones de granos, éste ascendió en siete años de TLCAN a 16,058 millones de dólares. En otras palabras, tan solo en los primeros cinco años de TLCAN, el valor de las importaciones de granos básicos fue casi el doble que el valor de las importaciones realizadas en los nueve años previos.

Los precios de los granos básicos han descendido en términos reales como consecuencia de las importaciones masivas sin protección y las reformas en el sistema de precios, subsidios e intervención gubernamental en las compras y en el abasto. Tan solo por citar un ejemplo, el precio del maíz descendió en términos reales 27 por ciento en 7 años del TLCAN. Esta disminución en los precios reales sumada a la desaparición de los subsidios a los precios y a un aumento en los costos de producción imputables no a los productores sino a las asimetrías entre nuestra economía y la de los Estados Unidos –costos financieros, de combustibles, de transporte, de almacenamiento; de semillas, maquinaria, refacciones y agroquímicos–, han provocado una crisis de rentabilidad sin precedentes en todos los productores de granos básicos de todas las regiones agrícolas del país.

El hecho de que la producción nacional no se haya colapsado aún más se debe a las estrategias múltiples de subsidio y sobrevivencia de la economía campesina, una producción que tiene por estrategia disminuir sus niveles de consumo y de vida –alimentación, vestido, vivienda, educación, salud–, reponiendo sus medios de producción y la fertilidad de los suelos. Lo anterior sumado a la transferencia de recursos de ingresos provenientes de la venta de la fuerza de trabajo familiar en otras actividades, de las divisas enviadas por los migrantes e incluso, por los ingresos derivados del cultivo y tráfico de estupefacientes.

Actualmente, los productores de granos mexicanos enfrentan condiciones de producción y comercialización que ningún otro productor miembro de la OCDE enfrenta: la desprotección, la incertidumbre, la indefensión, la desinformación. Los productores nacionales no solamente no saben a qué precios van a vender sus productos antes de la siembra sino que ni siquiera en el momento mismo de las cosechas saben si podrán venderlas y a qué precios. Cada ciclo de comercialización, los productores tienen que movilizarse, protestar, gestionar, presionar durante semanas y meses a efecto de lograr condiciones menos desastrosas para comercializar las cosechas.

Mientras en México los subsidios agrícolas se han reducido significativamente en los 9 años del TLCAN, en Estados Unidos han aumentado. Mientras el presupuesto sectorial mexicano se ha reducido del 6.4 por ciento del gasto programable en 1994 al 4.3 por ciento en 2000 (24,849 millones de pesos), en Estados Unidos, el presupuesto para pagos gubernamentales a los produc-

tores ha aumentado consistentemente de 1994 a 2002. En 1994 se canalizaron 7,900 millones de dólares a los productores agropecuarios de Estados Unidos; para 2000, se canalizaron alrededor de 28,000 millones de dólares; es decir, más de 20,000 millones de dólares adicionales, que representan un incremento del 350 por ciento con respecto a 1994. La Ley Agrícola del 2002 autoriza 248.6 mil millones de dólares en apoyos a la agricultura estadounidense.

En este contexto, quienes salen ganando son los intermediarios locales, las grandes compañías agroprocesadoras y las grandes corporaciones multinacionales. En México las empresas de semilla y alimentos se asociaron en tres grupos grandes para cerrar el círculo del control de la cadena producción-transformación-comercialización de granos básicos. Monsanto (semillas, biotecnología y agroquímicos) está asociado con Cargill y Continental, que se dedican a la parte de comercialización, distribución, transporte y agricultura por contrato. La segunda cadena es Novartis-ArcherDanielsMidland-Maseca y la tercera abarca comercialización y distribución hasta la producción de etanol y edulcorantes y está conformada por Minsa-Arancia-Corn Products. Maseca –transnacional con sede en México– controla el 70 por ciento del mercado de harina de maíz, y ADM controla el mercado de trigo.

La concentración cuasimonopólica de la industria agroalimentaria y las cadenas de autoservicio, las ineficiencias del sistema de distribución y abasto y una inadecuada política de regulación y protección al consumidor, han provocado un encarecimiento excesivo en el costo de la canasta básica. De 1994 a 1998, el costo de la canasta básica se incrementó en casi 240 por ciento. Por lo que se refiere a los productos de maíz, el precio de la tortilla aumentó en 350 por ciento de enero de 1994 a diciembre de 1998. Además, habría que agregar que la calidad de las importaciones se ha concentrado en maíz amarillo en lugar de maíz blanco; granos transgénicos sin separarse y etiquetarse como tales de los no transgénicos; granos con aflatoxinas y hongos; granos con almacenamientos prolongados.

No obstante que el comercio agroalimentario de México haya crecido en 44.3 por ciento en el periodo del TLCAN, los resultados en términos de balanza comercial y crecimiento del PIB sectorial son negativos. El saldo deficitario acumulado en ésta en el periodo de 1994 a 1999 es de 4,938.94 millones de dólares.

La apertura comercial indiscriminada y el retiro del Estado de la vida económica del campo mexicano ha dejado desprotegidos a millones de campesinos que dependían de los apoyos gubernamentales para desarrollar su actividad. Como consecuencia de estas transformaciones, los productores mexicanos no sólo se enfrentaron a la incertidumbre del clima, de las polí-

ticas gubernamentales o el tipo de cambio, sino a la incertidumbre de los mercados internacionales. De esta manera, los productores de granos básicos se ubicaban frente a ciclos de comercialización inciertos en los que la movilización, la protesta, la gestión y la presión se presentaban como las herramientas inmediatas para lograr condiciones menos desastrosas en la venta de sus cosechas.

BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA AMPLIADA,  
1994-1999  
(Millones de dólares)<sup>9</sup>

<i>Año</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Saldo</i>
1994	7,738.50	4,573.90	-2,786.40
1995	5,260.00	6,544.70	1,284.70
1996	7,786.40	6,522.60	-1,264.40
1997	7,760.00	7,153.00	-605.80
1998	7,034.41	6,105.47	-1,399.70
1999	6,862.11	6,602.81	-929.80
Total	42,441.42	37,502.48	-4,938.94

Fuente: Cuentas Nacionales, INEGI, México. Anuarios estadísticos, Bancomext, México.

Sin embargo, la crisis agroalimentaria que se profundizó en este contexto no trascendió en abandono rural o descampesinización, sino que el panorama adverso ofreció la perspectiva única de generar alternativas económicas y organizativas para enfrentar las consecuencias de la integración económica.

Los protagonistas y sus respuestas:  
antecedentes y nacimiento de la ANEC

No aceptamos y no aceptaremos que se siga pensando que sobramos, que somos improductivos, que no somos competitivos, que somos una carga para el país [...] Tampoco aceptamos que solamente los grandes agricultores empresariales y las grandes empresas extranjeras sean los únicos que tienen y deben tener un lugar en el campo, como se ha estado pensando en los últimos 18 años en el gobierno federal. Tampoco aceptamos que se nos niegue potencial y capacidad de desarrollo productivo y que únicamente se nos quiera ver como objetos de ayuda contra la pobreza, objetos de la caridad pública y privada. Hemos sido productivos en el pasado, la nación se ha construido a partir de nuestro trabajo, somos productivos ahora a pesar de la competencia desleal

<sup>9</sup>La balanza comercial agropecuaria ampliada incluye agricultura y silvicultura, apicultura, caza y pesca, además alimentos, bebidas y tabaco.

de las importaciones, y podemos ser más productivos en el futuro si tan solo se abandonaran las políticas que sólo favorecen a unos cuantos, si tan solo se revalorara el papel de la agricultura campesina, de los pequeños y medianos productores, si tan sólo se adoptaran políticas hacia el campo para todos, sin exclusiones ni privilegios.<sup>10</sup>

### Hacia nuevas formas de organización campesina

Las transformaciones al marco económico en el que tradicionalmente se había desarrollado la economía campesina obligan a pensar en procesos organizativos que no sólo resuelvan los objetivos sociales, sino que además logren ser económicamente viables.

Por lo anterior, para generar un proyecto de desarrollo rural integral alternativo se requiere de estrategias organizativas que vinculen proyectos económicos exitosos, de la mano de una nueva definición de políticas públicas. Las nuevas políticas públicas deben colocar en el centro del desarrollo rural a las organizaciones campesinas y contribuir a incrementar el capital social, es decir, fortalecer la capacidad de los productores para trabajar entre sí, asociarse y cooperar en grupos.

En México existen dos elementos organizativos que contribuyeron a retrasar la posibilidad del aumento en la competitividad: por un lado, la existencia de una intervención estatal, que si bien otorgó grandes beneficios a los productores, se caracterizó por su paternalismo, su corporativismo político y la instrumentación de políticas de manera impositiva y sin la participación activa de los sujetos; por otra parte, la existencia de organizaciones campesinas de corte tradicional-corporativo, sujetas más a los caprichos de caciques que a las necesidades de sus agremiados. Así, la posibilidad de establecer organismos realmente efectivos para el mejoramiento de las condiciones de las distintas etapas del proceso productivo se veía como un sueño lejano.

Las condiciones en las que se planteó la apertura comercial y el retiro abrupto de las entidades del Estado que apoyaban al campo, empujaron a los productores a definir nuevas formas de organización campesina que respondieran económica y socialmente a un modelo de desarrollo rural cuyo actor central fueran los campesinos. En este sentido, desde los ochenta, diversas organizaciones empiezan a trabajar en la idea de apropiarse del proceso productivo, pero serían las reformas económicas ubicadas en el marco de la globalización, la definición de nuevos mercados agroalimentarios y la crisis de 1994

<sup>10</sup> Fragmento de bienvenida a la Cuarta Asamblea General de la ANEC, celebrada en la ciudad de México los días 8 y 9 de diciembre de 2000.

las que consolidarían la necesidad de desarrollar estrategias de promoción de empresas de servicios de abasto, de apoyo a la producción y de comercialización para que las pequeñas explotaciones pudieran disminuir sus costos de producción, elevar su capacidad de negociación, aumentar su productividad y mejorar la toma de decisiones mediante el manejo más eficiente de las explotaciones agropecuarias.

En este marco, en los últimos años, diversas organizaciones campesinas productoras de granos básicos deciden evolucionar hacia la comercialización directa y organizada de sus cosechas a través de la compactación de la oferta en sus áreas de influencia para tener mayor capacidad de negociación frente al mercado y a las instituciones, así como para favorecer escalas de operación que les permitan abatir costos, mejorar eficiencia, asegurar calidad y lograr mayor competitividad.

Uno de los nuevos modelos de organización económica especializada es el modelo de la empresa comercializadora campesina (EEC). El aspecto más relevante de las ECC es que integran y conjugan objetivos aparentemente antagónicos y excluyentes para la sobrevivencia y desarrollo de la organización campesina en una economía abierta: los objetivos sociales, los económicos y los ambientales. Los objetivos sociales entrañan la sobrevivencia colectiva y ayuda mutua, la participación y control democráticos y la apropiación social de los procesos y beneficios de la autogestión y el desarrollo integral; los objetivos económicos implican la búsqueda de la rentabilidad medida a precios y tasas de mercado, eficiencia, competitividad y administración gerencial profesional; los objetivos ambientales, por su parte, están referidos a la recuperación y mantenimiento de los recursos naturales.

### Construir un mercado agrícola incluyente, equitativo y sustentable: el nacimiento de la ANEC

Los acontecimientos que marcan el impulso de la ANEC y la iniciativa de construir un nuevo mercado agrícola se ubicarían hacia 1995, cuando ocurrió un repunte de las estrategias de organizaciones campesinas autónomas y plurales para abordar la problemática de producción y comercialización de los granos básicos.

Estas iniciativas surgieron de las diferentes manifestaciones de inconformidad realizadas entre 1990 y 1995, que si bien representaron importantes precedentes en la conformación de una nueva política agrícola, sólo se orientaron a propuestas y acciones aisladas, regionales y locales, que en algunos de los casos no obtuvieron respuestas, y en otros fueron reprimidas con violencia.

Esta situación obligaba a la necesidad de acciones coordinadas, mismas que en abril de 1995 abrieron una primera oportunidad al realizarse en la ciudad de México una reunión, con la asistencia de organizaciones regionales y nacionales en la que se elaboraron propuestas de política que se entregaron a los gobernadores de los estados, a los secretarios de gobierno y al Presidente.

La reunión propuso que la solicitud para transformar y continuar apoyos del Estado tendría que ir acompañada de la organización y participación directa en el control y comercialización de las cosechas a través de empresas comercializadoras a nivel regional, estatal y nacional. Los participantes coincidieron en que la fuerza para negociar frente al mercado y las instituciones se encontraba precisamente en controlar la oferta de las cosechas y que esto sólo sería posible por medio de la creación y consolidación de empresas comercializadoras.

En agosto del mismo año, tras la realización de un taller nacional sobre experiencias y alternativas campesinas en comercialización de granos básicos, se reconoció la formación y operación de casi 200 empresas comercializadoras de campesinos de 20 estados del país tan solo en el periodo 1990-1995, así como la organización de 10 empresas comercializadoras o integradoras regionales. Si bien se reconocía que se había logrado un gran avance en el aprendizaje y acumulación de experiencias, así como en la formación de dirigentes, gerentes y asesores especializados en el terreno de la comercialización, era necesario fortalecer una estrategia de vinculación, servicios y participación entre los productores asociados y los no asociados; era necesario también consolidarse como procesos eficientes y competitivos sin llegar a convertirse en una empresa privada: la idea, en cambio, era establecer oportunidades acordes a las condiciones y necesidades de cada organización y región.

Bajo este escenario, una de las demandas de las organizaciones fue conformar una instancia nacional de coordinación, representación y gestión. De esta manera, se resolvió crear la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (ANEC), constituida formalmente en septiembre de 1995, como una estrategia para enfrentar los desafíos de la apertura comercial, la privatización de la economía y el retiro de la intervención gubernamental en los mercados agrícolas.

La ANEC es una asociación autónoma y plural, no está vinculada con ningún partido, central campesina o institución pública o privada. Sus objetivos centrales son: la revalorización y modernización de la agricultura campesina, la defensa y promoción de la soberanía alimentaria y la construcción de un mercado agroalimentario incluyente, equitativo y socialmente responsable.

A través de servicios de capacitación, asesoría, información de mercados y enlaces comerciales, impulsa la formación y consolidación de empresas comercializadoras campesinas a nivel local, así como las redes regionales, estatales e interestatales de empresas comercializadoras campesinas (empresas integradoras de servicios comerciales y agropecuarios).

Actualmente, la ANEC cuenta con una membresía de 180,000 pequeños y medianos productores de granos básicos, y 220 empresas comercializadoras campesinas asociadas en 20 estados de la república (Chiapas, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Guerrero, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Nayarit, Nuevo León, Oaxaca, Veracruz, Puebla, Tlaxcala, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, San Luis Potosí y Zacatecas).

Las empresas comercializadoras campesinas asociadas en la ANEC administran y operan autogestivamente 135 centros de acopio y unidades de almacenamiento con una capacidad cercana a 1 millón de toneladas de capacidad bajo techo. Dichas comercializadoras campesinas compactan y comercializan organizadamente 600,000 toneladas de maíz, 300,000 toneladas de sorgo, 100,000 toneladas de trigo, 50,000 toneladas de frijol y 15,000 toneladas de garbanzo, lo cual representa alrededor del 10 por ciento de la producción comercializada en el país.

Los objetivos principales de la ANEC se centran en revalorar la agricultura campesina. Ésta juega un papel fundamental en el desarrollo del país porque propone un desarrollo viable económica, social y sustentablemente; la recuperación de la soberanía alimentaria; y la protección de la biodiversidad y agrodiversidad.<sup>11</sup> Esta propuesta se opone totalmente a la lógica de la globalización desde arriba, que dicta que la soberanía alimentaria es un mito arcaico, que el monocultivo de semillas mejoradas es el futuro del campo, y que el único desarrollo es el macroeconómico, sin la contaminación de temas sociales y ambientales. Dentro de su esquema, los pequeños productores de granos básicos son dispensables en aras de la competitividad mundial. Para la ANEC, ellos son los protagonistas del único verdadero desarrollo que puede existir –el desarrollo equitativo, humano e incluyente.

Todo ello implica la construcción de un mercado de granos básicos alternativo que, por un lado, permita la sobrevivencia de los productores que resguardan los valores sociales arriba mencionados, y por otro asegure el consumo nacional en condiciones de soberanía alimentaria. Conformar un mercado agrícola incluyente y equitativo ha sido posible en primera instan-

<sup>11</sup> Los pequeños productores de granos básicos en México manejan más de 300 variedades de maíz que han sido desarrolladas de la variedad “madre”, el teocintle, nativo de México. Véase capítulo V de este libro.

cia gracias a la construcción de relaciones fraternales con otras organizaciones, sobresaliendo los esfuerzos que campesinos de Chiapas, Oaxaca, Chihuahua, Durango y Estado de México han tenido para impulsar un “mercado solidario”, es decir, de intercambio entre productores de maíz de zonas excedentarias y organizaciones consumidoras del estado de Oaxaca.

Establecer nuevas relaciones económicas en el mercado agroalimentario requiere también de un mínimo de infraestructura con la cual las organizaciones tengan capacidad de almacenamiento para operar grandes volúmenes y con ello negociar mejores precios. Anteriormente, el gobierno concentraba la mayor parte de esta infraestructura. Con el proceso de desincorporación se abrió la posibilidad de adquirir instalaciones, y la ANEC ha adquirido y autoadministrado por múltiples vías (licitación, transferencia, compra directa, construcción con inversión propia y crédito, etcétera) alrededor de 110 centros de acopio con una capacidad de almacenamiento bajo techo de 800,000 toneladas.

En este proceso, y con la finalidad de establecer alianzas viables con la iniciativa privada para la apropiación de infraestructura, la ANEC creó Servicios Integrales de Almacenamiento y Comercialización de México, S.A. de C.V. (Siacomex) como brazo de apoyo a la comercialización a nivel nacional de las ECC de ANEC. La creación de Siacomex permitió la asociación ANEC-MINSA (empresa productora de harina de maíz, segunda en México) en el proceso de licitación de Almacenes de Centro Occidente (ACO). De las tres almacenadoras regionales cuyos activos fueron transferidos por el gobierno en 1996, ACO es la única empresa que fue adquirida por una empresa vinculada con el sector agroalimentario, en asociación con organizaciones de productores y con un plan de negocios de cara a la necesidad de la modernización de los mercados agrícolas internos y no de importación. La operación por parte de ANEC significó recursos por 3 600,000 pesos, entre aportaciones de la ECC, un pequeño crédito a 6 meses y el capital de riesgo que representó el 10 por ciento del valor total de la operación y fue otorgado por el gobierno a 7 años.

A través de 5 años de esfuerzos por compactar la oferta en el mercado de granos básicos, en el año 2000 se logró la comercialización organizada de 600,000 toneladas de maíz, 250,000 toneladas de sorgo, 80,000 toneladas de trigo, 20,000 toneladas de frijol y la exportación de 7,500 toneladas de garbanzo. El conjunto de estas acciones ha resultado en un sobreprecio de entre 10 y 15 por ciento para los campesinos socios de las empresas comercializadoras.

Como herramienta básica para fortalecer una estrategia alternativa frente al mercado, la ANEC desarrolló también un servicio de información de mer-

cados, capacitación y asistencia técnica especializada, adaptado a las necesidades de las diversas organizaciones de productores. En este sentido, la ANEC cuenta con un boletín semanal informativo, distribuido vía Internet. Entre sus contenidos está la información de mercados, precios y noticias vinculadas al campo mexicano. El boletín informativo, que es distribuido desde diciembre de 1995, fue concebido como una alternativa frente a los servicios de información públicos (ASERCA, SNIM, Sagar) y privados (Reuters, Mercader) que además de poco accesibles y costosos para las organizaciones, en muchas ocasiones son incomprensibles y poco confiables.

En materia de capacitación y desarrollo comercial frente al vacío institucional, lo abrupto de los cambios en los mercados y la urgente necesidad de disponer de un servicio especializado, de calidad y comprometido con los productores, fue necesario establecer un centro de formación campesina para la capacitación, asesoría y acompañamiento empresarial (organizativo, comercial, operativo). Los principales temas desarrollados en el programa de capacitación de la ANEC son: planeación y estrategias comerciales, almacenamiento y conservación de granos, operación de centros de acopio, formulación y evaluación de proyectos, formación y actualización de gerentes de empresas comercializadoras campesinas, coberturas agrícolas, figuras jurídicas, etcétera. Este programa incluye la formación de dirigentes, productores, gerentes y técnicos de las organizaciones comercializadoras en el marco de una nueva cultura de participación y organización.

Para lograr eficacia en sus acciones, la ANEC ha constituido amplias relaciones de colaboración con otras redes nacionales de organizaciones económicas de productores rurales, como la CNOC, la AMUCSS y la Red Mocaf.<sup>12</sup> También se han tejido relaciones con organizaciones de productores de otros países, como la National Farmers Union de Canadá, la Asociación Americana de Productores de Maíz y la Coalición Nacional de Agricultores Familiares de los Estados Unidos y la CONTAG de Brasil, entre otras.

Por lo que se refiere a redes de acción internacionales, la ANEC pertenece al Movimiento Internacional Vía Campesina, a la Red Interamericana de Agricultura y Democracia, así como a la Red Mundial de Agricultura Campesina y Globalización.

Con la combinación de estas acciones y el desarrollo de herramientas propias, la ANEC ha logrado que el sector social de producción de granos básicos

<sup>12</sup>La CNOC es una red de organizaciones cafetaleras de pequeños productores, la AMUCSS es una asociación dedicada a promover y asesorar estrategias de financiamiento rural para campesinos pobres y la Red Mocaf es una organización dedicada al desarrollo de proyectos forestales en comunidades campesinas.

sobreviva el embate de las empresas transnacionales, en un contexto en el que grandes bancos y empresas privadas han quebrado, igual que muchas organizaciones campesinas que no lograron avanzar en el terreno económico y organizativo. Cabe señalar que la sobrevivencia no es el objetivo en sí mismo. Lo es que las organizaciones existentes contribuyan efectivamente a transformar la vida de los campesinos que las integran. Si bien es complicado cuantificar el impacto que la ANEC ha tenido en la vida de las comunidades rurales de su influencia, se puede afirmar que el hecho de ofrecer oportunidades reales de resistencia y sobrevivencia en este nuevo mercado se convierte en la posibilidad de seguir siendo campesinos, pero transformando a su vez las relaciones comerciales impuestas desde arriba para lograr un mejor nivel de vida para los socios. De esta manera, no basta seguir produciendo, se trata de que los cultivos puedan colocarse en el mercado en condiciones más equitativas.

#### Incidencia en la definición de políticas públicas

Uno de los propósitos centrales de ANEC es influir en la decisión, operación y evaluación de las políticas públicas que afectan las condiciones de existencia y desarrollo de los pequeños y medianos productores de granos básicos en general, y de la participación de los mismos en el mercado agropecuario, en particular. Este proceso se dirige no sólo a contrarrestar políticas equivocadas hacia el sector, sino también a desarrollar la capacidad propositiva de la organización. No basta el desacuerdo con una serie de políticas de gobierno correspondientes con la integración económica. Es necesario generar alternativas orientadas a la construcción de un nuevo modelo de desarrollo rural. La viabilidad de los campesinos requiere una nueva relación comercial, una nueva política interna y de nuevos mercados, y esto, a su vez, requiere nuevas políticas de gobierno.

La actividad orientada a influir en las políticas públicas se ha desarrollado a través de la formulación de propuestas, su presentación y negociación con los responsables gubernamentales, su manejo en prensa y radio, la participación en reuniones con otras fuerzas sociales, con miembros de la Cámara de Diputados, y en algunos casos, a través de movilizaciones.

La ANEC se ha ganado un espacio en algunos medios de información,<sup>13</sup> lo cual le ha permitido —mediante entrevistas, notas periodísticas y desplegados—, informar a la opinión pública sobre la problemática particular y ejercer presión, en el contexto de diversas negociaciones, para impulsar políticas

<sup>13</sup> *La Jornada*, *El Financiero* y, en menor medida, *El Reforma*.

públicas en las áreas de desarrollo rural, seguridad alimentaria, comercio justo, agricultura sustentable, política presupuestal, subsidios y apoyos agrícolas y organización económica de productores.

En los últimos años, la ANEC ha impulsado y participado en las siguientes propuestas de políticas públicas:

- Por una política de comercialización incluyente, concertada y de largo plazo.
- Programa emergente de producción de granos básicos.
- Transferencia de infraestructura del gobierno a productores.
- Impulso a una ley agrícola multianual.
- Política de precios justa, concertada y previsible para maíz, trigo, sorgo y frijol.
- Nueva política de subsidios selectivos a la cadena maíz-tortilla.
- Política de seguridad alimentaria sustentable.
- Por una nueva política para el campo 2000-2006.

Aunque aún no cuenta con la fuerza necesaria para transformar la política general hacia el campo, la ANEC ha tenido logros no despreciables en la política agropecuaria. La participación de la ANEC fue decisiva en el anuncio presidencial de abril de 1996 para que los productores maiceros obtuvieran anticipadamente recursos del principal programa de apoyos directos (Procampo) para la adquisición de insumos y recursos crediticios.

Gracias a la ANEC fue posible incorporar al principal programa de gobierno instrumentado para el campo (Alianza para el Campo) algunas de las propuestas que finalmente lograron concretarse en políticas de apoyo con una visión más participativa de los productores, sobresaliendo entre ellas los convenios de transferencia para infraestructura de almacenamiento cuyos lineamientos centrales reconocieran la necesidad de la participación de las organizaciones de productores del sector social en la privatización de una infraestructura estratégica para su existencia y desenvolvimiento en un mercado privado; segmentar la empresa para que la venta de sus activos evitara la conformación de un monopolio privado. Como resultado de esta iniciativa, hacia finales de 1996 se asignaron 61 de las 70 unidades de acopio en favor de organizaciones locales, con montos de venta ubicados entre el 10 y 15 por ciento del valor comercial de los activos.

Otro logro derivado de su influencia en la conformación de nuevas políticas hacia el campo fue la negociación y concertación con la Secretaría de Agricultura y la Secretaría de Hacienda para crear en 1999 un nuevo programa de la Alianza para el Campo para el fomento a empresas comercializadoras

agropecuarias (Profeca). A través de este programa se canalizaron cerca de 90 millones de pesos en 1999 para proyectos de fortalecimiento organizativo y comercial de 220 empresas comercializadoras de 20 entidades federativas. El éxito del programa ha obligado al Ejecutivo a darle continuidad para el año 2001, ampliándose desde el año 2000 a pequeños productores de café y para este año a productores de frijol.

Una de las luchas más fuertes de la ANEC ha sido su impulso para la cancelación de cupos de importación de maíz fuera de cuota para el último trimestre de 1996 y la no asignación para el primer cuatrimestre de 1997, favoreciendo con ello la comercialización de las cosechas de maíz y sorgo en dicho periodo. También se logró la inserción de un artículo transitorio a la Ley de Ingresos de la Federación 2000-2006 en el que se establece la obligación del cobro de los aranceles fuera de cuota para maíz, frijol, sorgo y otros productos sensibles a la apertura en el marco del TLCAN. Como producto de 5 años de lucha, finalmente en marzo de 2001 fue posible la integración de la ANEC al Comité de Asignación de Cupos de Importación de Maíz y Frijol de la Secretaría de Economía y la Secretaría de Agricultura. Este comité es el órgano gubernamental en el que se deciden los volúmenes de importación de maíz y frijol.

Durante cuatro años continuos, la ANEC ha participado en las negociaciones del presupuesto rural en la Cámara de Diputados, obteniéndose para el presupuesto 2001 un incremento de más de 4,000 millones de pesos para el campo y 13,100 millones para el presupuesto de 2002, en contraste con la iniciativa del Ejecutivo que contemplaba el presupuesto más bajo en los últimos 6 años para el campo. Derivado de esto, fue posible la asignación de 630 millones de pesos para la comercialización de frijol para compensar la eliminación de precios de garantía, la desaparición de Conasupo y la apertura indiscriminada de importaciones de frijol proveniente de Estados Unidos.

Un logro sobresaliente fue la aprobación por parte de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa) de la solicitud de nulidad que diversas organizaciones no gubernamentales, asociaciones civiles (entre ellas la ANEC), académicos e investigadores, empujaron en contra del convenio UNAM-Diversa para la bioprospección. La participación de la ANEC en esta campaña responde a su interés en conservar la biodiversidad y mantener su manejo en manos de los campesinos que han sido los custodios de la riqueza biológica. De igual manera, participa en la campaña por la moratoria sobre proyectos de bioprospección en el país y contra la importación de maíz transgénico.

### El movimiento “El campo no aguanta más”

La apertura comercial de prácticamente todos los productos agropecuarios con excepción de maíz, frijol, azúcar y leche en polvo, a partir de enero de 2003, fue la premisa para la reactivación del movimiento campesino en México. Las últimas semanas de 2002 y los primeros meses de 2003 fueron el escenario de diversas movilizaciones encabezados por el movimiento “El campo no aguanta más”.

Este movimiento conformado por 12 organizaciones rurales autónomas y plurales, entre las que destaca la ANEC, planteó al gobierno 6 propuestas para la salvación y revaloración del campo mexicano: moratoria al apartado agropecuario del TLCAN, programas emergentes 2003 y de largo plazo, por una verdadera reforma financiera rural, asignación de 1.5 por ciento con respecto al PIB para el desarrollo social y ambiental del sector rural 2003, inocuidad y calidad agroalimentaria para los consumidores mexicanos y reconocimiento a los derechos y cultura de los pueblos indios.

A partir de estas propuestas, se logró establecer una nueva agenda rural entre el Ejecutivo federal, el Congreso y los campesinos que tendrá como espacio principal de discusión, análisis y propuestas la realización de la Convención Nacional Agropecuaria en febrero de 2003.

### El difícil camino: limitaciones y retos

En el proceso de construcción de la ANEC, la organización ha enfrentado ciertas limitaciones que se circunscriben básicamente a dos ámbitos: aquellas derivadas del desarrollo de la propia asociación y las que se ubican como parte del proceso de integración económica.

Entre las primeras, resalta la insuficiente capacidad de la ANEC en la formación de nuevos dirigentes campesinos, pues hasta ahora, la actividad y dirección están centralizadas en unos cuantos dirigentes y en el director ejecutivo de la ANEC. Este hecho, aunado a la necesidad de atender demandas inmediatas, ha derivado en la insuficiente atención al desarrollo del trabajo de construcción, formación, participación y control de base en las empresas comercializadoras campesinas, en el desarrollo de relaciones horizontales de cooperación y complementación entre organizaciones asociadas a nivel estatal e interestatal, así como en el estancamiento de la capacidad técnica para atender las demandas más complejas.

Por lo que se refiere a las limitaciones de la integración económica, si bien las estrategias de las organizaciones para enfrentar la crisis en la producción

y comercialización de granos básicos representan el punto de partida para generar mercados alternativos, estas líneas de acción serán insuficientes sin una serie de cambios vinculados con las políticas de gobierno y las transformaciones estructurales. La ANEC ha diseñado una estrategia de desarrollo rural que incluye su participación en el diseño y definición de políticas públicas que trasciendan el ámbito de la denuncia y materialicen la lucha, vía la gestión y la negociación.

El principal reto de la ANEC se centra en la renegociación del TLCAN, ya que los productores de la ANEC siguen enfrentando los obstáculos estructurales que presentan los términos en que se negoció el TLCAN, particularmente el subsector de granos básicos. Por un lado, enfrentan la importación masiva de granos de Estados Unidos que compiten en condiciones desiguales y asimétricas con productores nacionales; por otro, el incumplimiento de los acuerdos establecidos en materia de granos. En su Quinta Asamblea (2001), los pequeños y medianos productores de la ANEC emitieron un resolutivo de mesa para renegociar el sector agropecuario del TLCAN debido a “la desigualdad de condiciones en el tratado, ya que sólo beneficia a los industriales” y que “las cuotas de importación deberán estar acordes a la producción nacional para atender las necesidades del país”.<sup>14</sup>

Se abogó por impulsar una declaratoria de emergencia del sector agropecuario mexicano y suspender por 3 años la aplicación de los procesos de desgravación del TLCAN. Según los resolutivos de la organización nacional, los volúmenes de importación fuera de cuota deberán pagar como mínimo un arancel del 30 por ciento y se deberá pagar un sobreprecio por calidad nacional.

Se acordó además impulsar en el año 2002 una demanda *antidumping* contra las importaciones provenientes de Estados Unidos y exigir el pago de daños y perjuicios. También exige la igualdad de subsidios en el TLCAN y OMC. Para recoger demandas concretas de la base, la asociación propone realizar una consulta a los productores agropecuarios en torno a las propuestas de renegociación del TLCAN, y que ANEC sea el medio de difusión a las organizaciones de productores sobre las negociaciones del TLCAN y OMC.

En el plano nacional, los retos inmediatos de la ANEC son: tener una participación más oportuna y efectiva en las negociaciones del presupuesto rural en la Cámara de Diputados; contribuir a la conformación de bloques, alianzas y coaliciones de organizaciones económicas campesinas afines e

<sup>14</sup>Memoria de la Quinta Asamblea de la ANEC, Tuxtla Gutiérrez, 27 noviembre de 2001, [www.laneta.apc.org/anec](http://www.laneta.apc.org/anec)

incidir en la conformación de la plataforma rural 2000-2006; y frenar las importaciones de granos y otros alimentos transgénicos, así como su producción, procesamiento y comercialización en el país. La Quinta Asamblea llamó a crear un fondo revolvente del gobierno para la comercialización de los productos agropecuarios y, para asegurar la soberanía alimentaria, adoptar políticas que “promuevan y estimulen la producción agropecuaria nacional con la finalidad de satisfacer la demanda nacional y no depender del exterior”.<sup>15</sup> Estos programas deberán reconocer el papel de las organizaciones de productores, aterrizando los apoyos gubernamentales a través de éstas.

#### En defensa del campesino

Desde 1992, los diseñadores de las nuevas políticas agrícolas neoliberales sentenciaron a muerte a los pequeños productores de granos básicos en México. Dejadados sin apoyos gubernamentales, capacidad técnica, financiamiento, infraestructura y economías de escala, e inundados por las importaciones, parecía lógico pensar que estos productores pasarían a la historia suplantados por los grandes productores vinculados con las agroempresas transnacionales.

Sin embargo, a casi 10 años de distancia no han desaparecido. Siguen produciendo, alimentando a sus familias, sus comunidades y al país, y luchando para competir mejor –en sus propios términos y según sus propios criterios. Han aprendido combinar objetivos sociales y económicos, y adaptarse a las vicisitudes del mercado global en condiciones muy adversas.

Al colectivizar su lucha y sus alternativas, han potenciado no sólo su capacidad económica sino también su capital social. Han insistido en “valorar la capacidad nacional que tenemos como país de producir los alimentos suficientes y sanos para todos y todas las personas que viven en este país, y esto habla de la revaloración de las agricultoras campesinas indígenas, de la producción sustentable y de producción orgánica y de otras alternativas.”<sup>16</sup> La resistencia de los pequeños y medianos productores, cultural y de sobrevivencia, los ha llevado de los campos a las calles, y de las calles a los escritorios, donde se diseñan las políticas que más los afectan; en fin, han pasado de las protestas a las propuestas, en una dinámica que busca defender la economía campesina y la producción de granos básicos en el país.

<sup>15</sup> *Idem.*

<sup>16</sup> Intervención de Víctor Suárez en el semanario *En defensa del maíz*, ciudad de México, octubre de 2001.

