

Por la construcción de un mercado agrícola incluyente, equitativo y sustentable: la experiencia de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras (ANEC)

Toward an equitable inclusive and sustainable agriculture: the experience of the National Association of Marketing Companies (ANEC)

La crisis que enfrentó México en 1982, fue el marco de una serie de cambios estructurales en el mercado de granos básicos. Estas transformaciones se profundizaron durante la crisis agrícola internacional de 1994 al 2000. Esta se caracterizó por la caída en el valor de los activos agrícolas, la disminución de las exportaciones, el estancamiento de la demanda, el desplome de los precios, el aumento de las tendencias proteccionistas; fuerte intervención estatal para mantener los ingresos y sostener los precios en algunos países del mundo; sobreproducción y crecimiento de las reservas mundiales de granos y hambrunas en algunas regiones.

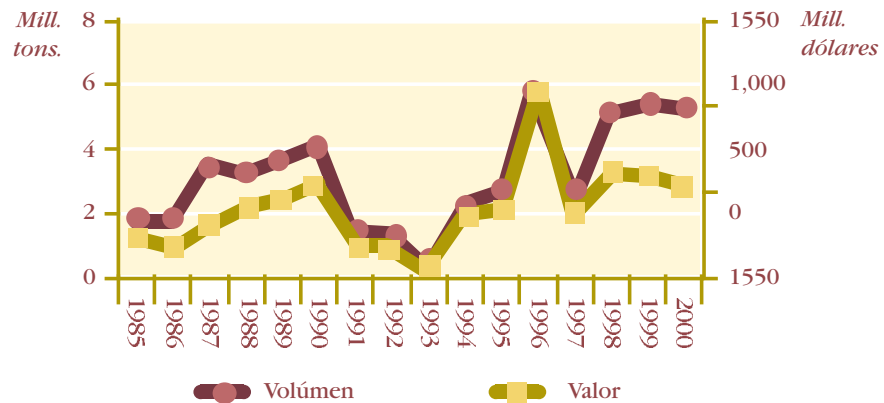
La respuesta de México ante este panorama mundial, fue instrumentar una serie de transformaciones estructurales. En el caso de los granos básicos, la liberalización de los mercados agrícola-

México's debt crisis in 1982 ushered in a long series of structural changes in basic-grains markets that became even more profound during the international crisis in agriculture in 1994-2000. For Mexican farmers, the crisis meant a drop in the value of agricultural assets, a decrease in exports, flat demand, low prices, an increase in protectionist policies and state intervention to maintain farmer income and prices in other parts of the world, overproduction and growth in international grain reserves, and hunger in many underdeveloped countries.

In response to the crisis and changes in global agriculture, Mexico fundamentally altered its basic-grains sector, through rapid trade liberalization, privatization of agro-food markets and withdrawal of government support policies. International liberalization of agricultural trade had been high on the agenda of transnational agro-food corporations since their failure to

Importaciones de maíz de Estados Unidos volumen y valor 1985-1998

Corn imports from the United States volume and value 1985-1998



las, la privatización del mercado agroalimentario y el retiro del Estado de la comercialización.

La liberalización del mercado agrícola internacional ha ocupado un lugar preponderante en la agenda de las empresas agroexportadoras transnacionales, sobre todo cuando sus intentos por eliminar las políticas proteccionistas de los Estados Unidos fracasaron. Las transnacionales llevaron sus planteamientos a la Ronda de Uruguay del GATT en 1986 y cuidaron que sus intereses fueran incluidos en la negociación del TLCAN.

Para México, los términos de la integración fueron la modernización de su agricultura para orientarla a la exportación y la sustitución de cultivos poco rentables—incluyendo los granos básicos—por aquellos que sí ofrecían “ventajas comparativas”. El gobierno de Salinas (1988-1994) llevó adelante los cambios constitucionales para reformar el Artículo 27 y abrir con ello las tierras ejidales y comunales al sector privado; llevó a cabo también la privatización o el cierre de las empresas del esta-

eliminar U.S. protectionist policies in the sector. The transnationals forced their agricultural demands at the Uruguay Round of GATT in 1986 and carefully negotiated their interests within NAFTA.

For Mexico, the new terms of integration demanded modernization of agriculture under a scheme to increase exports, and substitute less profitable crops—including basic grains—for those that offered “comparative advantages” within the new panorama. The Salinas government (1988-1994) quickly pushed through the constitutional reform of Art. 27 to allow private use of community lands, transferred state-run agricultural enterprises to the private sector, reduced tariffs across the board, cancelled price supports except in corn and beans, and cut off nearly all government subsidies. Moreover, when Mexico entered into the Organization for Cooperation and Economic Development on May 18, 1994, it had to renew its commitment to eliminate all programs designed to control supply and withdraw support to production and export.

“...muchos campesinos, sintieron que la política gubernamental quería simplemente borrarlos del escenario nacional, por lo que iniciaron una lucha por hacer valer sus intereses, sus condiciones de vida y su identidad campesina... Muchos de ellos participaron en importantes manifestaciones desde 1990, sobresaliendo los productores de sorgo del Bajío quienes tomaron las oficinas de dependencias del gobierno y de empresas transnacionales productoras de alimentos; los productores de granos a nivel nacional quienes realizaron una gran marcha en la ciudad de Querétaro con destino hacia la ciudad de México; los productores de Sinaloa quienes realizaron una huelga de hambre hasta obtener el subsidio para este gran. Muchas de estas movilizaciones obtuvieron como respuesta una violenta represión...”

“...grain farmers felt they were being written out of the script and began to fight back to protect their interests, their livelihoods and their identity as farmers... Many had already participated in demonstrations since 1990, notably sorghum producers in the Bajío who occupied government and transnational offices; national grain producers who joined in a massive march on Mexico City through Queretaro; and soybean producers in Sinaloa who staged a hunger strike to protest imports. Most of these actions were put down with violence...”

do en el sector, redujo las tarifas, eliminó los precios de garantía—excepto del maíz y frijol—y retiró prácticamente todos los subsidios gubernamentales a la agricultura. Más aún, cuando México ingresó a la OCDE en mayo de 1984, renovó su compromiso de suprimir todos los programas dirigidos a controlar la oferta de productos agrícolas y apoyar su producción.

Lo que se conoció como el error de diciembre de 1994, fue en realidad la peor crisis económica y financiera que ha conocido México en los últimos tiempos: una fuerte devaluación con reper-

The “error of December”, the devaluation that catapulted Mexico into its worst economic crisis in modern times, dealt a near-fatal blow to grain farmers and accelerated the policies mentioned above.

In this context, grain farmers felt they were being written out of the script and began to fight back to protect their interests, their livelihoods and their identity as farmers, formed over generations of agricultural production. On July 11, 1995 independent farmers organizations from across the country gathered in a meeting called “Toward Fair Policies in the Countryside and Rural Society”. Many had already participated in



curciones fatales para el campo que profundizaron aún más las tendencias y políticas descritas. En este contexto, los productores del campo parecían sobrar en el nuevo escenario y se vieron obligados a luchar para hacer valer sus intereses, su modo de vida y su identidad campesina forjada a lo largo de muchas generaciones.

El 11 de julio de 1995, un conjunto de organizaciones autónomas y plurales llevan a cabo una reunión nacional “Por una política justa para el campo y la sociedad rural”. Muchas organizaciones ya habían participado en diferentes manifestaciones de inconformidad; entre éstas sobresalieron la de los productores de sorgo del Bajío, quienes tomaron las instalaciones del gobierno y de empresas transnacionales productoras de alimentos; los productores de granos de todo el país, convergieron en una gran marcha en el Estado de Querétaro con destino a la ciudad de México y los productores del norteño estado de Sinaloa, realizaron una huelga de hambre hasta obtener el subsidio para ese grano. Muchas de las movilizaciones obtuvieron como respuesta una violenta represión.

demonstrations since 1990, notably sorghum producers in the Bajío, who occupied government and transnational offices; national grain producers who joined in a massive march on Mexico City through Queretaro; and soybean producers in Sinaloa who staged a hunger strike to protest imports. Most of these actions were put down with violence.

From the July meeting and others, producers reached the conclusion that in addition to demanding government support, they had to define new forms of organization and strategies. Since the eighties, many organizations had been working on taking the productive process into their own hands. But now the terms of trade demanded answers that combined social objectives with economic viability in international markets. The challenge to generate an alternative integral rural development plan required organizing strategies that linked successful economic projects with alternative public policies. Both hinged on increasing the ability to work together in groups and associations and to organize as a sector.

The farmers quickly identified the need to promote businesses to provide supply services and support for production and marketing. In the past, basic-grain

En la reunión de julio y en algunas otra, los campesinos llegaron a la conclusión de que no era suficiente exigir el gobierno apoyos al campo, sino que era necesario, además, avanzar hacia nuevas estrategias y formas de organización. Ya desde la década de los 80's algunas organizaciones habían emprendido proyectos para apropiarse y controlar el proceso productivo en sus tierras. Pero ahora, las condiciones del comercio exigían respuestas sociales más completas en las que los objetivos sociales se combinaran con la viabilidad económica en los mercados internacionales. El reto era crear una alternativa de desarrollo rural integral basada en una estrategia que vinculara el éxito económico de los proyectos, con las propuestas para políticas públicas diferentes. Para alcanzar estos dos objetivos, se requería trabajar en redes amplias y organizarse sectorialmente.

Las organizaciones campesinas coincidieron en la necesidad de ofrecer servicios y apoyos para la producción y la comercialización. Con anterioridad, los productores de granos básicos a todo lo ancho del país se habían propuesto controlar la oferta de las cosechas en sus áreas de influencia. Esta estrategia les había permitido acrecentar su capacidad de negociación tanto en el mercado como con las instituciones y les había posibilitado también, operar a escalas más amplias y reducir con ello sus costos, mejorar su eficiencia, ofrecer mayor calidad y competir en mejores condiciones.

“La Empresa Comercializadora Campesina” surgió como un modelo de organización económica especializada que buscaba conjugar objetivos aparentemente antagónicos y excluyentes en un contexto de lucha por la sobrevivencia y desarrollo de la organización campesina en una economía abierta: los objetivos sociales, los económicos y los ambientales. Los primeros significan la sobrevivencia colectiva, la 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

organizaciones across the country had decided to get involved in the direct and organized marketing of their crops by concentrating supply in their areas of influence. This strategy enabled them to gain negotiating capacity in the market and with institutions, as well as favoring larger scale operations so they could cut costs, improve efficiency, assure quality and compete more successfully.

The Campesino Marketing Company (CMC) emerged as an alternative model that served to integrate seemingly contradictory objectives in the context of the struggle for survival and the development of farmer organizations in an open economy. Through a combination of ideals and market principles, the CMCs strive to make compatible diverse social, economic and environmental objectives while embracing both social justice and economic efficiency. Their social objectives include collective survival and mutual support, democratic participation, and control and appropriation of the processes and benefits of integral community development. Economic objectives include the search for profitability measured by market prices and rates, efficiency, competition and professional management and administration. The environmental objectives refer to the recuperation and maintenance of natural resources.

The National Association of Marketing Companies (ANEC) brings together 220 campesino marketing companies, in 19 states and has a membership of 180,000 small and medium producers of basic grains. Its goals are: to modernize farming based on farmers' interests; to defend and promote food sovereignty; and to build an open, equitable and socially responsible agricultural market. Through training, consulting, market information and trade links, anec encourages the creation and consolidation of campesino marketing companies at the local level, as well as developing regional, state and interstate networks.

The campesino marketing companies associated in ANEC administer and independently operate 135 grain elevators and storage units, with a combined capacity of nearly one million tons of sheltered capacity, primarily for corn, sorghum, beans, wheat and garbanzos.

Other achievements include the creation of a nationwide marketing and service agency called Integral Services of Storage and Marketing of Mexico,

objetivos ambientales, por su parte, están referidos a la restauración y mantenimiento de los recursos naturales.

Es en este contexto que nace la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras (ANEC), la que en la actualidad agrupa a 220 empresas comercializadoras campesinas asociadas en 19 Estados de la República, con una membresía de 180,000 pequeños y medianos productores de granos básicos. Sus objetivos son la modernización agrícola basada en los intereses de los productores, la defensa de la seguridad alimentaria y la soberanía nacional, la construcción de un mercado agroalimentario incluyente, equitativo y socialmente responsable. A través de los 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.

Las empresas comercializadoras campesinas, asociadas en la ANEC, administran y operan autogestivamente 135 centros de acopio y unidades de almacenamiento cubierto con una capacidad cercana a un millón de toneladas para la comercialización organizada de maíz, sorgo, trigo, frijol y garbanzo.

Otros logros de la ANEC son la creación de una empresa comercializadora y de servicios de alcance nacional llamada Servicios Integrales de Almacenamiento y Comercialización de México, S.A. (SIACOMEX); ANEC también consiguió su participación en empresas que se desincorporaron de la administración estatal (BORUCONSA Y ANDSA) y la asociación con grandes empresas privadas procesadoras de maíz. Específicamente ANEC posee el 10% de las acciones de la principal empresa almacenadora del país, ALMER, S.A. en co-participación con MINSA que es, a su vez, la segunda empresa mexicana productora de harina de maíz. ANEC también otorga información, capacitación y asistencia técnica especializada a los productores.

En el año 2000, anec comercializó 600,000 toneladas de maíz; 250,000 toneladas de sorgo; 80,000 toneladas de trigo; 20,000 toneladas de frijoles y exportó 7,500 toneladas de garbanzos.

S.A. (Siacomex); the purchase and operation of government businesses formerly responsible for administering and operating grain storehouses (Boruconsa and Andsa); relationships with large corn-processing and storage companies, specifically ANEC holds 10% of the shares of the largest private warehouse in the country, ALMER S.A., which it co-operates with MINSA, Mexico's second largest producer of commeal. anec also offers market information, training and specialized technical assistance to producers.

In 2000, ANEC marketed 600,000 tons of corn; 250,000 tons of sorghum; 80,000 tons of wheat; 20,000 tons of beans and exported 7,500 tons of garbanzos.

But not even an independent program of this scope can function without simultaneously working to influence public policy. Even under traditionally anti-democratic conditions, ANEC has developed considerable clout in the policy areas of food security, fair trade, sustainable agriculture, national budget, subsidies, and agricultural support. Through a combination of alternative policy proposals, alliances with rural organizations, lobbying and negotiation, public awareness campaigns, meetings with citizens groups and members of Congress and, when necessary, massive protest demonstrations, the voices of small and medium-scale farmers have been heard where before there was only the muffled sound of agreements made behind closed doors.

These strategies have led to the consolidation of collaborative relationships with other national networks of economic producers' organizations, such as the National Coalition of Coffee Organizations (CNO), the Mexican Association of Social Sector Credit Unions (AMUCSS), and the Network of Campesino, Agricultural and Forestry Organizations (Red Moca). TLCAN also has developed ties with farmers' organizations in other countries, such as the National Farmers Union in Canada, the American Association of Corn Producers, the National Coalition of Family Agriculture in the United States and the CONTAG in Brazil; and international networks including Via Campesina, the Interamerican Network on Agriculture and Democracy, and the World Network of Campesino Agriculture and Globalization.

Pero ni aún un programa independiente de esta envergadura, puede funcionar si no incide, simultáneamente, en las políticas públicas. La ANEC ha desarrollado propuestas en materia de seguridad alimentaria, comercio justo, agricultura sustentable, política presupuestal, subsidios y apoyos agrícolas. Esta organización ha mantenido una actitud muy crítica, pero también altamente propositiva, incluso en condiciones muy antidemocráticas.

A través de una combinación de propuestas que incluye la incidencia en políticas públicas alternativas, la construcción de alianzas de amplias redes de colaboración, la gestión y la negociación, el desarrollo de campañas para crear conciencia pública del problema agrario, las reuniones con grupos de la sociedad civil y de legisladores, la participación en movilizaciones de masas, han logrado que la voz de los pequeños y medianos productores sea escuchada, ahí en donde antes sólo se oían los tenues sonidos de los acuerdos negociados a puertas cerradas.

Estas estrategias han llevado a la consolidación de sus relaciones con otras redes nacionales de productores y de organizaciones económicas tales como la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC), la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCS), la Red Mexicana de Organizaciones Campesinas, Agrícolas y Forestales (MOCAF). La ANEC también ha extendido sus relaciones más allá de las fronteras con organizaciones tales como la National Union Farmers de Canadá, la Asociación Americana de Productores de Maíz y la Coalición Nacional de Agricultores y Familiares de los Estados Unidos, la CONTAG de Brasil, entre otras. ANEC pertenece también al Movimiento Internacional Vía Campesina, a la Red Interamericana de Agricultura y Democracia y a la Red Mundial de Agricultura Campesina y Globalización.

Impactos socioambientales del TLCAN.
Respuestas sociales ante la integración
*The social and environmental impacts of NAFTA:
grassroots responses to economic integration*

Abril/2001
Se tiraron 1,000 ejemplares más
sobrantes para su reposición.
Impresor: Benjamín Álvarez CH.

