



## ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTORES DEL CAMPO A. C.

POR UNA MODERNIZACIÓN DEL CAMPO CON CAMPESIN@S

Comunicado de Prensa No. 033

30 de noviembre de 2007

### OLIGOPOLIOS SE REHÚSAN A COMPRAR LA COSECHA NACIONAL DE MAÍZ

Aprovechando su condición de oligopolio, las empresas harineras y las grandes comercializadoras de granos (Maseca, Minsa y Cargill fundamentalmente) se rehúsan a comprar la cosecha nacional de maíz primavera/verano 2007, y presionan a la baja los precios al productor, a niveles muy inferiores a lo que marcan las fórmulas del mercado libre que tanto pregonan.

Agricultores del Bajío, miembros de la Asociación Nacional de Empresas Comercializadoras de Productores del Campo (Anec), denunciaron que estas compañías pretenden pagar sólo 2 mil 100 pesos por tonelada de maíz, no obstante que la fórmula de “precio de indiferencia” que debe regir marca alrededor de 2 mil 500 pesos y que la fórmula propuesta por Aserca-Sagarpa está en alrededor de 2 mil 348.38 pesos para esta región.

“Esto comienza a ser la tónica que marcará la liberalización total del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), a partir de enero de 2008”, señaló Ismael Flores, director de Siacomex (el brazo comercializador de ANEC).

Tales compañías dicen: “tengo quien me venda maíz a 2 mil 100 pesos, y no voy a pagar más”. Pero además, saben que pueden importar maíz de Estados Unidos, que si bien es amarillo (no lo más aceptable para consumo humano) y les costaría 2 mil 500 pesos por tonelada puesto en el Bajío, dispone de mecanismos financieros que no se tienen en México.

El EximBank le dice a los exportadores de EU “ofrece a tus clientes en México créditos con pago a seis meses y yo te respaldo”. Adicionalmente, los exportadores están dispuestos a entregar *just in time*, esto es de manera gradual conforme a los consumos mensuales de los clientes, eximiendo a éstos de los costos y los riesgos de almacenamiento.

“Esas condiciones financieras nosotros no las podemos ofrecer. Así —en la competencia con el grano de importación de Estados Unidos— el asunto del precio sale sobrando, el precio *vale queso*, y resulta falsa la premisa de la Secretaría de Agricultura, en el sentido de que ahora, cuando se da la liberalización total del maíz en el TLCAN, los productores mexicanos no serán afectados, pues los precios internacionales están altos y por tanto los precios aquí también lo están”.

Ismael Flores explicó que Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (Aserca), dependiente de la Secretaría de Agricultura, estableció para la actual cosecha p/v 2007 un programa nacional —para 3.5 millones de toneladas de maíz blanco de 20 estados de la República— que busca impulsar compras adelantadas con un nivel de precio de indiferencia muy accesible para cualquier comprador, incluso para los pecuarios. Esta decisión ocurrió debido a que la cosecha nacional fue superior a la del p/v del año pasado en 15 por ciento y la intención es agilizar la compra-venta.

Para el caso de Jalisco —con una cosecha de 1.2 millones de toneladas— la fórmula de Aserca implica el precio del contrato de marzo de 2008 de Chicago, de 157.77 dólares por tonelada, más 57 dólares de “bases” (los gastos que implica trasladar grano de EU a Jalisco). El resultado es de 214.77 dólares, o 2 mil 348.38 pesos.

El programa de Aserca tuvo como plazo para el registro de contratos el mes de noviembre, pero fracasó. De los 3.5 millones de toneladas programados, sólo lograron comercializarse 250 mil toneladas para compradores pecuarios y Diconsa.

---

Miguel Ángel de Quevedo No. 50-403 Col. Chimalistac Del. Álvaro Obregón, México, D.F. C.P. 01050  
Tel. 56-61-59-14, 56-62-92-97 Fax: 56-61-59-09 ó 044-55-16-44-67-08 con Enrique Pérez (Coordinador de Prensa y Comunicación) e-mail: [anec1@prodigy.net.mx](mailto:anec1@prodigy.net.mx) y/o [prensanec@gmail.com](mailto:prensanec@gmail.com) <http://www.laneta.apc.org/anec/>



## ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTORES DEL CAMPO A. C.

*POR UNA MODERNIZACIÓN DEL CAMPO CON CAMPESIN@S*

---

La razón fue que el oligopolio harinero y comercializador se negó a pagar los precios de la fórmula. Al Bajío sólo ofreció 2 mil 100 pesos por tonelada.

Antonio Hernández, Rafael Sánchez, Alejandro Carrillo y Juan Carlos Santos de Jalisco, y Olga Alcaraz, y Joel Sandoval de Michoacán, todos productores, expresaron malestar porque consideraron “abusiva” la actitud de las empresas.

Dijeron estar preocupados por la acumulación de grano en manos de los productores –pues la cosecha pv, que se realiza entre octubre y enero, lleva un avance de 60 por ciento y para el 15 de diciembre llegará a 90 por ciento—, y porque su esfuerzo de elevar producción podría no ser recompensado.

“Debido a que el año pasado se encareció el maíz, los proveedores de insumos elevaron sus precios. En general los costos para producir maíz (semilla, fertilizantes, insecticidas, herbicidas, mano de obra) crecieron en 32 por ciento. Sin embargo, el precio que recibió el productor el año pasado fue de 2 mil 500 pesos y ahora nos quieren pagar 2 mil 100, que no cubren ni siquiera los costos”, dijo Rafael Sánchez.

“Los costos por hectárea en Jalisco son de 13 mil a 15 mil pesos y tenemos un rendimiento de 6 a 6.5 toneladas por hectárea. Si nos pagan 2 mil 100 vamos a perder. Además, los industriales han subido sus utilidades, y los precios de la tortilla no han bajado; ¿por qué bajan entonces el precio del maíz?”, dijo Alejandro Carrillo.

Antonio Hernández comentó: “La apuesta de los industriales es que, conscientes de que ellos son los únicos que pueden dar liquidez al mercado, todo lo que se tardan en comprar obra a su favor de echar los precios abajo, y con el pretexto de que cualquier alza del maíz amenaza con nuevos incrementos en el precio de la masa, la harina y la tortilla, tienen arrodillado al gobierno de Calderón. Hay una especie de contubernio y chantaje entre gobierno y empresas.

### **Alternativa para los productores**

Ismael Flores señaló que la experiencia marca que si las comercializadoras campesinas dan orden a por lo menos 10 por ciento de las cosechas locales, se logra regular el mercado, se consigue contener los abusos de los compradores.

Por ello ANEC-Siacomex están buscando -- con apego a las reglas de operación del programa de apoyos a la comercialización-- que Aserca les otorgue un apoyo de 157 pesos por tonelada de maíz para pignoración de cosechas para unas 350 mil toneladas en todo el país (de esas 287 mil en Jalisco, que pueden comercializarse en 40 bodegas propiedad de Siacomex) y el pago de 100 por ciento de la cobertura de precio en la bolsa de Chicago, esto es 128 pesos por tonelada.

La cobertura en Chicago sirve para garantizar los precios al productor e incluso mejorarlos si las cotizaciones internacionales se elevan en los próximos meses.

Sin embargo, Aserca no ha accedido a esta petición, y sólo acepta pagar el 50 por ciento de la cobertura de precios en Chicago, esto es 64 pesos por tonelada.

La apuesta de ANEC-Siacomex es comercializar con orden sus cosechas; impedir ventas apresuradas, “pues no sólo Cargill y las harineras compran maíz; también están los pecuarios y nixtamaleros, y podemos venderles nuestro maíz en los próximos meses sin riesgos”.

Ismael Flores precisó que el programa que ofreció Aserca en noviembre implicaba pagar a las harineras y comercializadoras un apoyo a la comercialización por 157 pesos más 64 pesos para apoyo a cobertura de

---

Miguel Ángel de Quevedo No. 50-403 Col. Chimalistac Del. Álvaro Obregón, México, D.F. C.P. 01050  
Tel. 56-61-59-14, 56-62-92-97 Fax: 56-61-59-09 ó 044-55-16-44-67-08 con Enrique Pérez(Coordinador de Prensa y Comunicación) e-mail: [anec1@prodigy.net.mx](mailto:anec1@prodigy.net.mx) y/o [prensanec@gmail.com](mailto:prensanec@gmail.com) <http://www.laneta.apc.org/anec/>



**ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE  
PRODUCTORES DEL CAMPO A. C.**

*POR UNA MODERNIZACIÓN DEL CAMPO CON CAMPESIN@S*

---

precios. Pero las empresas se dieron el lujo de rechazar esto porque dicen que eso implica burocracia y tiempos de espera para recibir los apoyos gubernamentales. Las empresas están obstinadas a pagar no más de 2 mil 100 pesos por tonelada de maíz.

-003300-