

Abastecimiento a la Ciudad de México: el caso de los pequeños productores de fresa de Guanajuato¹

Flavia Echánove Huacuja*

Recibido: 25 de mayo de 2000
Aceptado en versión final: 15 de diciembre de 2000

Resumen. El objetivo de este trabajo es el estudio de la problemática a la que se enfrentan los pequeños productores de fresa que abastecen a la mayor urbe de nuestro país, en torno a la comercialización de su producto. Este estudio de caso analiza la situación de los ejidatarios integrantes del ejido de La Soledad, ubicado en Irapuato, Guanajuato, quienes dependen de una red consolidada de intermediarios locales y regionales, como única alternativa para la venta de sus productos. Diversos aspectos relacionados con el carácter perecedero de su producción, la falta de infraestructura (transporte, empacadoras y procesadoras), de regulación en las transacciones, de información de mercados y de producción, y de crédito accesible, así como su estado de descapitalización y desorganización determinan su dependencia de dichos intermediarios, así como los resultados económicos de su actividad. Al analizar con fines comparativos los mecanismos de comercialización de medianos y grandes productores se hace evidente la relación existente entre la tipología de estos agentes y las características de sus procesos de comercialización. Se describe también el vínculo existente entre intermediarios y comerciantes mayoristas de la Central de Abasto del Distrito Federal, y entre éstos y los distribuidores al detalle, transitándose así por todos los eslabones de la cadena del producto estudiada.

Palabras clave: Pequeños productores hortícolas, fresa en Guanajuato, comercialización de fresa.

Supply to Mexico City: the case of small strawberry producers in Guanajuato

Abstract. This article examines the issues being faced by small-scale strawberry producers from Guanajuato, who supply the largest city in Mexico, are facing to market their product. This case study analyzes the situation of ejidatarios from the La Soledad ejido, located in Irapuato, Guanajuato, and their dependency on a consolidated network of local and regional intermediaries as the only alternative to sell their products. Various aspects related to the perishable nature of their production, namely the lack of infrastructure (transport, packaging and processing), of trade-related regulations, of information about production and marketing, of financial means and the current disorganization altogether summarize their dependency from intermediaries, as well as the economic results from their activity. For comparison with other types of producers, the case of mid-sized and large farmers was also studied, revealing that the typology of farmers is closely related to the way these agents sell their products, and to the economic results of these transactions. I also examined the links between intermediaries and wholesale agents in the Mexico City's Central de Abastos, as well as those between these agents and retailers, in order to provide a complete scenario of the production chain studied.

Key words: Smallholder vegetable producers, strawberry in Guanajuato, strawberry marketing.

INTRODUCCIÓN

La fresa en nuestro país constituye un cultivo que, si bien no destaca por el número de hectáreas sembradas, o por las divisas generadas con su exportación, da lugar a una gran derrama de fuentes de empleo en las principales zonas productoras, no sólo por ser un producto altamente intensivo en la utilización de mano de obra, tanto en su fase agrícola como en la industrial, sino debido a la actividad que genera en la esfera de la producción de insumos, comercialización

y transporte, entre otras.

Otra particularidad del producto estudiado, a diferencia de la mayoría de las frutas y hortalizas, es la gran participación de pequeños productores que intervienen en el abasto de fresa a la Ciudad de México para su consumo en fresco. El objetivo de este artículo es, precisamente, el análisis de la problemática que presenta la comercialización de ese tipo de productores, es decir, de la manera como enfrentan el mercado y de los resultados económicos de ello.

* Instituto de Geografía, UNAM, Cd. Universitaria, Coyoacán, 04510, México, D. F.

Se considera que el sistema de abasto alimentario está integrado por cuatro fases o eslabones de lo que constituye la cadena producción-consumo: producción, agroindustrialización, comercio mayorista y comercio detallista. En todas ellas interviene un proceso de intermediación que constituye la comercialización o cambio de propiedad de las mercancías, realizada por diversos agentes que imprimen funcionalidad al conjunto del sistema del abasto en un espacio dado (Echánove, 1998). Dichas fases, de carácter heterogéneo, se encuentran profundamente relacionadas y determinadas entre sí, de tal modo que su funcionamiento no puede ser entendido aisladamente, sino como parte de todo un sistema cuya función es hacer llegar los alimentos a la población. Los diversos agentes, procesos y relaciones que intervienen en la cadena del abasto también se caracterizan por su gran heterogeneidad e interdependencia (*Ibid.*). Por todo ello, para entender la problemática de la comercialización de los pequeños productores es necesario ir más allá del vínculo visible e inmediato que establecen con toda una gama de intermediarios que actúan en el ámbito rural, descifrando la relación entre estos agentes y los comerciantes mayoristas o detallistas ubicados en el ámbito urbano, lo cual permite también identificar el núcleo hegemónico o dominante dentro de la cadena de producto estudiada.

La mayoría de los productos hortofrutícolas que arriban a la Ciudad de México lo hacen a la Central de Abasto del Distrito Federal (CEDA-D.F.), a través de tres mecanismos centrales que involucran a distintos agentes: productor-mayorista; productor-intermediario-mayorista, y relación directa entre productor y mayorista (Echánove, 1999). La fresa que comercializan los pequeños productores estudiados es un caso representativo del segundo mecanismo, que demuestra, al igual que sucede en muchos otros casos, la gran influencia que ejercen los comerciantes de la CEDA-D.F. en el medio rural, aún y cuando entre ellos y los productores directos exista algún tipo de intermediario.

El estudio de caso aquí presentado se basó,

fundamentalmente, en trabajo de campo realizado en el estado de Guanajuato, en el municipio de Irapuato. Además de acudir al método de la observación participante, se realizaron numerosas entrevistas a productores de diversos tamaños, intermediarios, transportistas e integrantes del sector oficial. Sin embargo, con el objeto de conocer la relación o influencia que distintos escenarios geográficos pudieron tener sobre los mecanismos de comercialización de los productores, también se llevó a cabo trabajo de campo en el Estado de México (Ixtapan de la Sal y Villa Guerrero). Diversas entrevistas se condujeron también al interior de la CEDA-D. F., entre los mayoristas dedicados al comercio de la fresa.

CARACTERÍSTICAS Y EVOLUCIÓN DEL CULTIVO DE LA FRESA EN MÉXICO

El cultivo de la fresa se inició en nuestro país a mediados del siglo pasado, en el estado de Guanajuato, utilizándose variedades procedentes de la región de Lyon, Francia. La producción se destinaba al reducido mercado doméstico, hasta que a partir de 1950 empezó a incrementarse la exportación hacia Estados Unidos, con el objeto de complementar su consumo durante la época invernal (Aserca, 1998).

A fines de los años ochenta se introdujeron nuevas y mejores variedades de fresa, siendo éstas las que actualmente se cultivan, tanto para el mercado interno como para el internacional. Históricamente, la etapa de auge de la producción fresera en nuestro país abarcó casi quince años, de 1956 a 1970, sobre todo durante el lapso 1966-1970, en que la producción promedio fue de 123 mil toneladas. En el ciclo 1965-1966, por ejemplo, se cultivaron 8 832 ha que arrojaron una cifra récord de producción de 143 mil toneladas, mientras que durante el ciclo 1969-1970 se lograron los mayores volúmenes exportados (91 000 ton). Durante los años setenta y ochenta la producción promedio empieza a decrecer, aunque las exportaciones siguen alcanzando cifras elevadas durante la década de los setenta (70 000 ton como promedio anual; Cuadro 1).

Tanto producción como exportaciones se recuperan en los años noventa, promediando la primera variable 102 825 toneladas anuales, y la segunda 45 145 toneladas, aunque sin alcanzar todavía las cifras de períodos anteriores. Por lo que respecta a los rendimientos por unidad de superficie, llama la atención el estancamiento que han tenido, ya que en promedio sus niveles no se han incrementado desde hace quince años. En 1998, por ejemplo, se cosecharon 6 538 ha, de las que se obtuvieron 118 805 ton, con un rendimiento promedio de 18 ton/ha (Cuadro 2), similar al de mediados de los años ochenta.

El descenso en los volúmenes exportados por México de fresa fresca, en relación con los que prevalecieron durante 1966-1980, se ha dado en la medida en que Estados Unidos, principal país destinatario de nuestras exportaciones (95% de ellas), ha incrementado su producción doméstica con base, fundamentalmente, en el incremento de sus rendimientos por unidad de superficie. Paralelamente, la fresa mexicana ha dejado de ser competitiva en el mercado

estadounidense, básicamente por motivos de calidad (Moulton y Runsten, 1986).

Al interior de México, las tres principales entidades productoras de dicha hortaliza son Michoacán, Guanajuato y Baja California, mismas que en 1998 contribuyeron con 95% de la superficie cosechada (Cuadro 3). En el primer estado se ubica la mitad del área sembrada con fresa en el país, de la cual se obtiene 49% de la producción total, mientras que Guanajuato participa con 37 y 23%, respectivamente, de aquellas variables.

La principal zona productora de Michoacán, y del país, es el valle de Zamora, siguiendo en importancia el municipio de Irapuato. A diferencia de las dos principales entidades, en Baja California el cultivo de la fresa es reciente (a partir del ciclo 1985-1986), aunque es allí donde se obtienen los mayores rendimientos promedio, destinándose el grueso de su producción a la exportación en fresco hacia Estados Unidos (Aserca, *op. cit.*).

Cuadro 1. México: producción y exportación de fresa

Años	Producción promedio (ton)	Exportaciones promedio (ton)*
1956-60	14 799	9 084
1961-65	50 324	20 939
1966-70	123 564	60 579
1971-75	93 750	71 055
1976-80	92 890	69 017
1981-85	59 022	21 384
1986-90	67 036	36 121
1991-98	102 825	45 145

*Incluyen fresa en estado fresco y congelada.

Fuente: Elaborado con cifras de SAGAR (Consumos Aparentes y Anuarios Estadísticos de la Producción Agrícola Nacional), *World Trade Atlas*, 1998, Departamento de Comercio de Estados Unidos y Cuadro 2.

Cuadro 2. Indicadores del cultivo de la fresa en México: 1990-1998

Año	Superficie cosechada (ha)	Rendimiento (ton/ha)	Producción (ton)	Exportaciones	
				(ton)	(millones de dólares)
1990	5 143	20.8	106 912	40 309	n.d
1991	7 683	11.5	88 162	38 916	37.17
1992	5 691	13.4	76 589	30 380	27.35
1993	5 761	16.4	94 657	34 421	29.94
1994	4 977	19.1	95 006	41 178	36.61
1995	7 149	18.4	131 839	56 617	67.22
1996	7 193	16.6	119 148	58 319	72.69
1997	6 126	16.1	98 398	47 656	49.66
1998	6 538	18.2	118 805	53 675	91.21

*Incluyen fresa fresca y congelada.

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (Centro de Estadística Agropecuaria y Banco de Información Económica) y *World Trade Atlas*, 1998.

Cuadro 3. México: principales estados productores de fresa (1998)

Estado	Superficie cosechada		Rendimiento (ton/ha)	Producción	
	(ha)	(%)		(ton)	(%)
Michoacán	3, 279	50.2	17.8	58 226	49.0
Guanajuato	2, 413	36.9	11.5	27 851	23.4
Baja California	506	7.7	51.9	26 292	22.1
México	129	2.0	17.5	2 271	2.0
Otros	211	3.2	12.8	4 165	3.5
<i>Total</i>	<i>6 538</i>	<i>100.0</i>	<i>18.2</i>	<i>118 805</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Centro de Estadística Agropecuaria, noviembre, 1999.

GUANAJUATO: IMPORTANCIA DEL CULTIVO Y TIPOS DE PRODUCTORES

Como ya se mencionó, el cultivo de la fresa aparece en nuestro país en el estado de Guanajuato. Desde mediados del siglo pasado habían llegado plantas de fresa a la Villa de Irapuato, sin embargo, esta hortaliza empieza a difundirse a partir de 1880, a lo que coad-

yuvó el servicio express del ferrocarril, que permitió iniciar la exportación hacia Estados Unidos. Posteriormente, en 1922, aparece la primera industria de la fresa, dedicada a la producción de mermeladas y fresas cristalizadas, mismas que enviaba a Guadalajara, la Ciudad de México, la costa del Pacífico, e incluso a Estados Unidos (Arias, 1994).

El término de la Segunda Guerra Mundial y la consecuente mejora de los niveles de consumo de los estadounidenses, fueron el elemento que propició el establecimiento de las primeras industrias congeladoras de fresa en nuestro país. La primera de ellas apareció en Irapuato, en 1946, dedicándose a exportar fresa fresca a Europa y fresa congelada a las fábricas de conserva de Estados Unidos, mientras que otras dos industrias abrieron sus puertas a principios de los años cincuenta. Algunas fueron producto de la asociación o estrecha vinculación de mexicanos con empresarios e intermediarios estadounidenses, quienes se encargaban de la introducción del producto mexicano a su país (*Ibid.*).

A raíz de la carretera pavimentada que a partir de 1955 comunicó a Irapuato con el norte de Michoacán (La Piedad), el cultivo de la fresa empezó a expandirse hacia esta entidad, al valle de Zamora, aunque el producto se llevaba a congelar a las empresas irapuatenses (*Ibid.*). Éstas incrementaron su número durante los años sesenta y setenta; el empleo que generaron, mayoritariamente femenino, no sólo en las fábricas y en el campo, sino en los sectores del comercio y los servicios, fue un elemento determinante, junto con la industria de la confección, del dinamismo que en ese tiempo presentó la ciudad de Irapuato.

Todavía a principios de los años setenta Guanajuato era el principal productor de fresa; en 1974 Irapuato alcanzó su mayor volumen exportado (20 000 ton). Sin embargo, a partir de ese año, a través de la Comisión Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH), se fijaron cuotas de siembra y exportación del producto entre las dos principales zonas productoras, Irapuato y Zamora, habiendo sido beneficiada esta última, donde el recurso agua era más abundante, y donde ya se habían abierto un buen número de empresas congeladoras (*Ibid.*). Es entonces cuando el cultivo de la fresa en Guanajuato deja de ser redituable para los propietarios privados, pasando a manos de los ejidatarios, situación que aparentemente ha empezado a revertirse en los últimos años, debido, entre otras cosas, al elevado costo de producción.

A raíz del declive de la producción de la fresa en Guanajuato, desde mediados de los setenta, se inicia una nueva etapa en la actividad hortícola de este estado, comandada por la industria de hortalizas enlatadas y, sobre todo a partir de mediados de los ochenta, por la de hortalizas congeladas (brócoli, coliflor, etc.). De hecho, hacia esta actividad se reconvierten muchas empresas que anteriormente se dedicaban a congelar fresa (Echánove, 1999).

Durante los noventa, tanto las superficies cosechadas como los rendimientos y la producción de fresa en Guanajuato varían constantemente, sin presentar una tendencia definida. En 1993 se alcanza el mayor nivel de producción (43 210 ton), que para 1998 desciende a 27 851 ton, obtenidas de una superficie de 2 413 ha (Cuadro 4). A pesar de la poca importancia que la fresa representa en términos de la superficie total agrícola de Guanajuato (0.25%), entre las hortalizas cultivadas en el estado ocupa el séptimo lugar en cuanto al valor de su producción, siendo en la actualidad un cultivo altamente generador de empleo, tanto rural como industrial, y alternativa de sobrevivencia para un sinnúmero de pequeños productores, como se analizará posteriormente.

En el ciclo productivo 1998-1999, el Comité Estatal de Sanidad Vegetal del estado de Guanajuato (CESAVEG) levantó un censo de productores de fresa en la entidad, cuya información constituye la más confiable y, en ciertos aspectos, la única existente hasta hoy día, y en la cual se basará el presente análisis. Cabe mencionar que de acuerdo con esta fuente, actualmente se cultivan en Guanajuato 1 663 ha de fresa, cifra que difiere con mucho de la publicada por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR; 2 413 ha). De acuerdo con dicho censo, son 12 los municipios freseros de esa entidad, entre los cuales destacan Irapuato, Abasolo y Salamanca, en los que se ubica un 74% de la superficie plantada con esa hortaliza. El primero de ellos, Irapuato, es con mucho el más relevante, ya que allí se tienen registradas 843 ha de fresa, que representan 51% del total cultivado en el estado (Cuadro 5 y Figura 1).

Cuadro 4. Evolución del cultivo de fresa en Guanajuato

Años	Superficie cosechada (ha)	Rendimiento (ton/ha)	Producción (ton)
1980	1 914	8.0	15 379
1985	2 137	7.0	15 022
1990	1 513	17.8	26 999
1991	1 296	13.4	17 357
1992	2 123	10.8	22 958
1993	2 634	1 y 6.4	43 210
1994	2 353	13.3	31 389
1995	2 254	8.9	20 178
1996	2 371	12.8	30 442
1997	2 420	14.1	34 188
1998	2 413	11.5	27 851

Fuente: SAGAR (1999), Centro de Estadística Agropecuaria, México.

Cuadro 5. Guanajuato: superficie establecida de fresa por municipio (ciclo 1998-1999)

Municipio	No. de parcelas	Plantación (ha)		Total	%
		Vieja	Nueva		
Irapuato	572	65.85	777.3	843.15	50.70
Abasolo	93	48.00	201.20	249.20	15.00
Salamanca	12	15.20	118.50	133.70	8.00
Pueblo Nuevo	26	29.50	59.75	89.25	5.4
Tarandacuao	56	2.00	83.50	85.50	5.1
Silao	9	8.00	74.50	82.50	5.0
Romita	10	19.00	31.00	50.00	3.0
Manuel Doblado	2		40.00	40.00	2.4
Villagrán	2	16.00	14.00	30.00	1.8
Valle de Santiago	4	12.00	17.00	29.00	1.7
Huanímaro	6		28.20	28.20	1.7
Jerécuaro	4		3.00	3.00	0.2
<i>Total</i>	<i>796</i>	<i>215.55</i>	<i>1447.95</i>	<i>1663.50</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Guanajuato (CESAVEG).

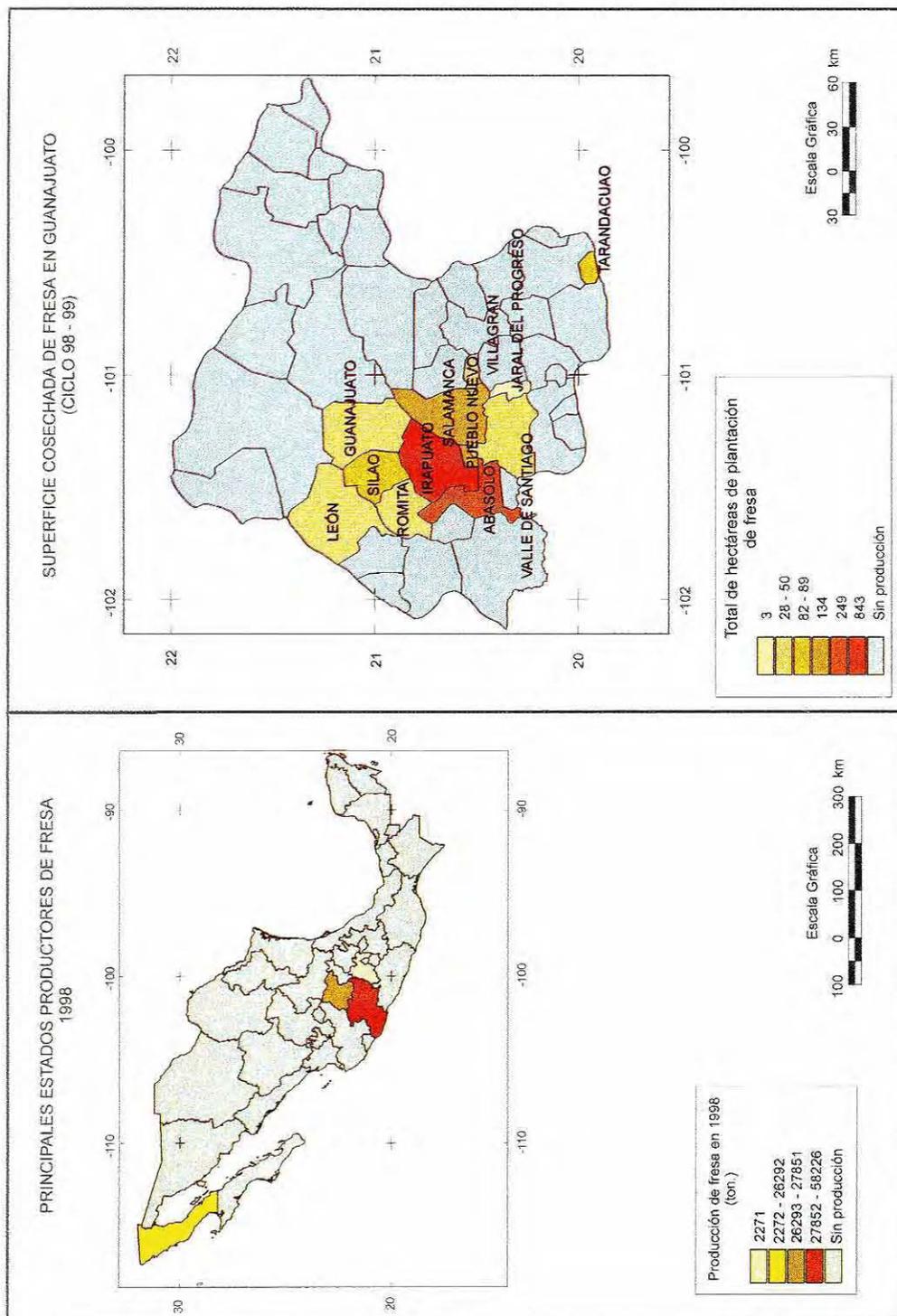


Figura 1. México: principales entidades productoras de fresa (Fuente: elaborado con información del Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Guanajuato)...

El 65.5% de la superficie dedicada a la fresa en Guanajuato, es cultivada por pequeños propietarios (1 089.50 ha), mientras que a los ejidatarios corresponde el restante 34.5% (574 ha). Existen municipios donde prevalece este último tipo de productores, como en Tarandacuao y Jerécuaro, mientras que otros se caracterizan por el dominio de la pequeña propiedad, como Abasolo, Salamanca, Pueblo Nuevo, Silao, Romita, Manuel Doblado, Villagrán, Valle de Santiago y Huanímaro. En el municipio de Irapuato, y en términos de superficie, los dos tipos de propiedad comparten casi por mitad el cultivo de fresa, siendo ligeramente mayor la superficie ejidal (Cuadro 6).

Si bien en términos de cantidad de superficie cultivada predomina el régimen de la pequeña propiedad, en cuanto a número de productores, los ejidatarios son mayoría. Así, en Guanajuato existen oficialmente 642 productores de fresa, de los cuales 514, es decir, 80%, son ejidatarios, mientras que sólo 128 de aquéllos son pequeños propietarios (Cuadro 7). La concentración de los recursos existente es clara:

20% de los productores (pequeños propietarios) cultiva un 65% de la superficie total de fresa. Consecuentemente, existe también una importante desigualdad entre los dos regímenes de tenencia de la tierra en cuanto a las superficies individualmente cultivadas, ya que a los ejidatarios les corresponde un promedio de 1.1 ha a cada uno, mientras que para los pequeños propietarios esta cifra es de 8.5 ha.

Tomando como parámetro la superficie cultivada individualmente se ha establecido una tipología de productores freseros, considerando tres estratos o tipos diferentes: los productores chicos, que cultivan de 0.1 a 2 ha; los medianos, entre 2.1 y 10 ha, y los grandes, de 10.1 ha en adelante. De acuerdo con esto, y con base en las cifras oficiales, se advierte lo siguiente (Cuadro 8):

- casi la mitad de la superficie cultivada con fresa en Guanajuato (46.8%) está en manos de 37 grandes productores (5.7% del total), la mayoría de los cuales son pequeños propietarios y sólo dos son ejidatarios;

Cuadro 6. Guanajuato: superficie establecida de fresa por tenencia y municipio (ciclo 1998-1999)

Municipio	Ejido		Pequeña Propiedad	
	ha	% de la superficie total del municipio	ha	% de la superficie total del municipio
Irapuato	443.85	52.6	399.30	47.4
Abasolo	36.20	14.5	213.00	85.5
Salamanca	0.50	0.4	133.20	99.6
Pueblo Nuevo	17.25	19.3	72.00	80.7
Tarandacuao	72.50	84.8	13.00	15.2
Silao	-	-	82.50	100.0
Romita	-	-	50.00	100.0
Manuel Doblado	-	-	40.00	100.0
Villagrán	-	-	30.00	100.0
Valle de Santiago	-	-	29.99	100.0
Huanímaro	.70	2.5	27.50	97.5
Jerécuaro	3.00	100.0	-	-
Total	574.00	34.5	1 089.50	65.5

Fuente: Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Guanajuato (CESAVEG).

Cuadro 7. Guanajuato: superficie establecida de fresa por tipo de productor (ciclo 1998-1999)

Rango (ha)	Ejido				Pequeña Propiedad			
	Productores	%	Superficie	%	Productores	%	Superficie	%
0.1 a 1.0	390	75.9	227.25	13.7	19	14.8	12.30	0.7
1.1 a 2.0	69	13.4	119.15	7.2	20	15.6	34.00	2.0
2.1 a 5.0	46	8.9	154.70	9.3	32	25.0	113.50	6.8
5.1 a 10.0	7	1.4	48	2.9	22	17.2	175.70	10.6
10.1 a 20.0	2	0.4	24.90	1.5	20	15.6	295.50	17.8
20.1 a 30.0					7	5.5	150.00	9.0
Mas de 30.1					8	6.2	308.50	18.5
<i>Total</i>	<i>514</i>	<i>100.0</i>	<i>574.00</i>	<i>34.5</i>	<i>128</i>	<i>100.0</i>	<i>1,089.50</i>	<i>65.5</i>

Fuente: Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Guanajuato, noviembre de 1999.

Cuadro 8. Tipología de los productores de fresa en Guanajuato (1999)

Tipo de productor	Ejido				Pequeña Propiedad				TOTAL			
	Productores		Superficie		Productores		Superficie		Productores		Superficie	
	Número	%	ha	%	Número	%	ha	%	Número	%	ha	%
Chico	459	71.5	346.4	20.8	39	6.1	46.3	2.8	498	77.6	392.7	23.6
Mediano	53	8.2	202.7	12.2	54	8.4	289.2	17.4	107	16.7	491.9	29.6
Grande	2	0.3	24.90	1.5	35	5.5	754.0	45.3	37	5.7	778.9	46.8
<i>TOTAL</i>	<i>514</i>	<i>80.0</i>	<i>574.00</i>	<i>34.5</i>	<i>128</i>	<i>20.0</i>	<i>1089.5</i>	<i>65.5</i>	<i>642</i>	<i>100.0</i>	<i>1663.5</i>	<i>100.0</i>

Fuente: Elaborado con cifras del Cuadro 7.

- un 29.6% de la superficie de fresa es cultivada por 107 medianos productores, participando ejidatarios y pequeños propietarios casi en igual número;
- el 23.6% restante de la superficie es cultivada por 498 pequeños productores, quienes representan casi un 78% del total de productores. La mayoría de éstos son ejidatarios (92% de ellos).

Es decir, existe una gran concentración del recurso tierra y agua entre un reducido grupo de grandes productores de fresa, mientras que la gran mayoría de éstos son pequeños productores, en su mayoría ejidatarios minifundistas. La problemática a la que éstos se enfrentan para comercializar los frutos de su tierra se analiza a continuación.

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE GUANAJUATO: CAUTIVOS DE LOS INTERMEDIARIOS

El ejido de La Soledad, ubicado en el municipio de Irapuato, constituye un ejemplo representativo de productores de fresa, en su mayoría chicos, que desde hace muchas décadas destinan sus cosechas al mercado nacional. Los 82 ejidatarios que integran el ejido siembran un total de 1 000 ha con diversos cultivos, en su mayoría granos, aunque cada año dedican a la fresa alrededor de 50 ha. Reciben agua de la presa Solís como apoyo para el cultivo de granos, pero al igual que en el resto de la entidad, la fresa es irrigada en su totalidad mediante pozos, ya que constituye un cultivo que requiere del preciado líquido en momentos y cantidades precisas, por lo que los productores no pueden estar sujetos a la disponibilidad de agua en las presas, y al manejo burocrático, y muchas veces político, de dicho recurso.

El primer paso de la actividad productiva consiste en adquirir la plántula de la fresa, que la mayoría de los productores compran en las industrias congeladoras de este producto,

ubicadas en el municipio de Irapuato, o directamente de agentes que se dedican a establecer viveros en donde reproducen (durante seis meses) las llamadas "plantas madres", las cuales son invariablemente importadas de Estados Unidos. La reproducción de plantas requiere de temperaturas más bajas que las de El Bajío guanajuatense, por lo que dichos viveros se ubican sobre todo en el norte de esta entidad (municipio de Dolores Hidalgo) y en Zacatecas. Algunos productores del ejido establecen ellos mismos sus viveros en alguna porción de sus parcelas, aunque debido a que las condiciones climáticas no son las adecuadas, las plantas no resultan de la misma calidad que las adquiridas externamente.

En general, los productores guanajuatenses traslapan en sus parcelas la plántula de la fresa durante los meses de agosto y septiembre, empezando a cosechar tres meses después, como promedio. El productor elige estas fechas para tener producto en diciembre y enero, que es cuando apenas empieza la producción del estado y, consecuentemente, los precios son más elevados. Sin embargo, todo depende del clima que prevalezca durante el invierno; a fines de 1999, por ejemplo, las bajas temperaturas afectaron severamente a las flores de la fresa, por lo que los productores estaban cosechando muy poco producto.

El gasto de adquisición de la planta constituye el rubro más elevado del costo de producción. En enero de 2000, por ejemplo, los productores estaban pagando por cada planta 15 centavos, lo que les representó un gasto de plantación de 19 600 pesos incluida la mano de obra (Cuadro 9). Cabe mencionar que las variedades de fresa que actualmente se siembran en Guanajuato, y en general en el país, han sido producidas para las condiciones y características de las zonas freseras de Estados Unidos, por lo que a juicio de los productores guanajuatenses no dan los resultados positivos que debieran.

A ese respecto, grandes productores de Irapuato señalaron como una de las limitantes del cultivo la inexistencia en nuestro país de

investigación que conduzca tanto a la obtención de una variedad adaptada a las características del Bajío guanajuatense, como al control o erradicación de las principales plagas que afectan al cultivo de la fresa. Hasta hoy, señalan no saber de ningún proyecto de este tipo ni en la Universidad de Guanajuato, ni en el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP) o en el Centro de Investigación y de Estudios Avanzados (CINVESTAV), unidad Irapuato.

Debido a la existencia de dichas plagas (araña roja y *trips*, principalmente), los productores se ven en la necesidad de aplicar grandes cantidades de insecticidas, que representan un gran daño a la salud de quienes los aplican, así como un gasto muy elevado dentro del costo total de producción. Parte de los pequeños productores no tienen acceso a la compra de los insecticidas adecuados (los recomendados por el Comité Estatal de Sanidad Vegetal, por ejemplo), por lo que lamentablemente siguen aplicando aquéllos que dejan residuos en el producto y que, por tanto, son también dañinos a la salud del consumidor (Tamarón, por ejemplo).

Una vez que las huertas empiezan a producir fresa, los productores se mantienen cortando producto un promedio de siete meses, es decir, entre diciembre y junio, ya que posteriormente la temporada de lluvias hace prácticamente desaparecer la producción de fresa de nuestro país. Aunque la frecuencia de los cortes depende del estado de la huerta y del clima, es común que éstos se realicen dos veces por semana, o con mayor frecuencia en la época de calor, actividad que en las parcelas ejidales toma entre dos y tres horas por día de corte.

En La Soledad, la mayoría de los ejidatarios siembran entre un cuarto de hectárea y dos hectáreas de fresa, aunque existen algunos que cultivan entre 5 y 6 ha, y que pertenecen a la categoría aquí definida como medianos productores. Sin embargo, todos los que cultivan fresa siembran también granos durante el ciclo otoño-invierno, generalmente trigo, y durante el de primavera-verano, maíz y sorgo. Los productores van rotando el cultivo de la fresa

dentro de la superficie total que tienen (al menos entre 6 y 7 ha), ya que no es posible establecer dicha hortaliza dos veces seguidas en el mismo suelo, debido a su deterioro (se recomienda dejar descansar los suelos de fresa durante tres años). Es interesante señalar que diversos productores de distintos tipos coincidieron en que, en general, en el Bajío guanajuatense los suelos están "freseados", es decir, que cada vez son menos aptos para la siembra de fresa, por lo que se han empezado a abrir otras regiones productoras, dentro y fuera de la entidad.

El cultivo de la fresa cumple un papel importante dentro de la estrategia de sobrevivencia de los ejidatarios. Primeramente, y a pesar de que existen años o lapsos de éstos, en que los productores incluso pierden toda la inversión realizada en dicho cultivo, la fresa es mucho más redituable que cualquier otro grano que puedan cultivar. En segundo lugar, los productores obtienen dinero inmediato y de manera continua durante los siete meses que cosechan fresa, que es cuando el trigo aún no les empieza a dar ningún ingreso, y el maíz apenas comienza a sembrarse.

También, a diferencia de los granos, la fresa es un cultivo intensivo en mano de obra (tan sólo para la cosecha se emplea un promedio de 670 jornales por hectárea), en el cual participa directamente el ejidatario y su familia. Si ésta consta al menos de seis u ocho miembros, gran parte de las labores del cultivo de hasta tres cuartos de hectárea de fresa son realizadas familiarmente. Sin embargo, ya con una hectárea de fresa, tanto para la plantación como para la cosecha (para ésta se requiere de una cuadrilla de doce personas), aun los ejidatarios con menor superficie tienen que contratar trabajadores, a quienes se les paga por jornada (60 pesos en enero de 2000) o a destajo, en función de las cubetas de plástico o canastas de carrizo que llenen de fresa y que en ese mismo mes estaban pagando a cinco pesos cada una.

Como se aprecia en el Cuadro 9, los costos totales de producción por hectárea de fresa totalizaron 67 820 pesos en enero de 2000.

Cuadro 9. Pequeños productores: costo de producción y comercialización de la fresa en Irapuato, Guanajuato (enero 2000)

Concepto	Actividad	Costo por hectárea (\$)	Total costo por hectárea (\$)
Preparación del terreno	Barbecho	600	1400
	Rastreo (2)	300	
	Nivelada (2)	300	
	Surcada	200	
Plantación	Planta	18 000	19 600
	Mano de obra (20)	1 600	
Labores culturales	Riego (32)	9 600	15 000
	Deshierbe (8)	4 800	
	Escardas	600	
Fertilización	Fertilización suelo	3 300	6 900
	Fertilización foliar	3 600	
Control de plagas y enfermedades	Enfermedades	1 000	10 750
	Plagas	9 750	
Cosecha	Corte	14 170	14 170
<i>Subtotal costo de producción</i>			67 820
Canastas			28 333
Flete			2 833
COSTO TOTAL			98 986

* Costo por hectárea aplicable a rendimientos de 17 toneladas y a una densidad de población de 120 000 plantas.
Fuente: Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Guanajuato y entrevistas a productores, enero de 2000.

Cabe aclarar que estos costos se refieren a un cultivo llevado apropiadamente, es decir, utilizando los insecticidas recomendados, que son mucho más costosos que los que todavía utilizan algunos pequeños productores. Cuando se le pregunta a éstos sobre sus costos de producción, la mayoría señalan montos totales de entre 40 y 45 mil pesos/ha, sin embargo, es común que ellos no cuanti-fiquen el costo de su fuerza de trabajo y la de su familia.

En general, los productores de fresa no reciben financiamiento de ninguna institución oficial. Algunos ejidatarios de La Soledad acuden a los agiotistas en casos extremos, aunque ellos señalan que en caso de poder solventar el cultivo hasta antes del corte, tanto éste, como los demás gastos hacia delante, pueden pagarlos con las ventas diarias de fresa. Desde fines de 1995, el programa oficial de Procampo incluyó a aquellos productores que

quisieran dedicarse a otros cultivos diferentes de granos y algodón, por lo que, desde entonces, los dedicados a hortalizas reciben también el apoyo de dicho Programa, que para el ciclo primavera-verano del 2000 fue de 778 pesos/ha. Sin embargo, la totalidad de los productores de fresa entrevistados en este estudio señaló que más de la dádiva gubernamental de Procampo, ellos preferirían precios justos por sus cosechas.

Pero quizá la fuente de financiamiento más importante de los ejidatarios freseros son las remesas de dinero que les envían parientes que se han ido a trabajar a Estados Unidos ("norteños"). Estos ingresos les permiten no sólo continuar trabajando sus tierras, sino mejorar sus condiciones de vivienda y adquirir alguna camioneta o maquinaria de trabajo.

Sin embargo, la producción de fresa está ya acotada por el tamaño limitado de su mercado, situación que, sorprendentemente, los productores tienen completamente clara. La totalidad de los ejidatarios entrevistados en La Soledad señaló que, aunque la fresa es más redituable que los granos, no pueden sembrar más superficies con ella, primero, porque correrían el riesgo de saturar el mercado y quedarse sin poder vender el producto y, segundo, por limitantes en la disponibilidad del agua, ya que en promedio existen 12 ejidatarios por pozo, y el recurso tiene que ser distribuido entre ellos bajo común acuerdo.

Pero, una vez que el productor tuvo suerte con el clima, sorteó a las plagas y a otro tipo de dificultades, y está listo para empezar a cosechar su fresa, se enfrenta con su problema principal, que a diferencia del clima, es el mismo cada ciclo: el mercado.

La mayoría de los pequeños productores de fresa de los municipios de Irapuato, Salamanca y Abasolo destinan sus cosechas al mercado nacional en fresco, siendo mucho menos importante el número de ellos que entrega producto a las industrias congeladoras o procesadores.² De acuerdo con los productores, ello se debe a que estas industrias realizan demasiados descuentos del total a pagar

por la fresa entregada, argumentando que el producto no reúne los requisitos de tamaño, color, grado de madurez, presencia de plagas y pesticidas, etc., además de que no liquidan la fresa inmediatamente, sino al menos quince días después de haberla entregado. Sin embargo, los productores señalan que las congeladoras no desperdician nada del producto que les han rechazado, destinando hasta el de menor calidad en la elaboración de mermeladas.

Para las congeladoras, la mayoría de los pequeños productores no son sus abastecedores por diversas razones, entre las que destaca el hecho de que en general su fresa contiene residuos de pesticidas no permitidos, por lo que sólo reciben de dichos productores cuando tienen faltantes. Medianos, pero sobre todo grandes productores, son quienes entregan cotidianamente su fresa a las congeladoras, mediando en ocasiones acuerdos o contratos verbales fincados en la confianza mutua.

Las industrias congeladoras constituyen, sin embargo, compradores inestables; si el mercado de sus productos finales está deprimido, incluso dejan de comprar fresa completamente. También cuando ésta escasea, como en enero de 2000, a muchas de ellas no les resulta costeable la puesta en operación de la fábrica para procesar reducidos volúmenes. No obstante, sobre todo para medianos y grandes productores, son uno de los dos únicos destinos posibles de sus productos, pudiendo frecuentemente escoger entre la industria y el mercado nacional de frescos, en función de los precios pagados en ambos espacios.³

Una vez que la cosecha de fresa empezó, y dado el grado de perecibilidad de este producto, es necesario vender diariamente las canastas de fresa que van saliendo de las huertas. Para los pequeños productores de los diversos municipios, el camino es llevarlas a vender a la calle de Insurgentes, situada en la ciudad de Irapuato, donde se encuentra el mercado de la fresa al aire libre, espacio comercial equivalente, por ejemplo, a la glorieta de Apatzingán en el caso del limón. A lo largo de dicha calle,

y desde hace ya varias décadas, se ubican los compradores de fresa o "coyotes", quienes allí esperan pacientemente a que arriben los productores.

Generalmente, dichos productores traen sus canastas de fresa en camionetas *pick-up*, aunque hay quienes llegan con tres o cuatro canastas en camiones urbanos o incluso en bicicletas. En cuanto aquellos agentes arriban, los "coyotes" se aglutinan apresuradamente a su alrededor, dándose una cierta disputa por el producto, ofreciendo cada quien cierto precio por canasta. La transacción es muy rápida: una vez elegido el comprador, las canastas son bajadas de la camioneta y el productor recibe inmediatamente el pago. Sin embargo, las variaciones de los precios ofrecidos no son muy grandes y, salvo contadas ocasiones, éstos parecen ser producto de acuerdos tácitos entre los "coyotes". Las tácticas de abasto de éstos varían en función del estado de mercado (oferta y demanda); cuando hay poca fresa, como generalmente ocurre durante diciembre-febrero, dichos intermediarios van a "canastear" a las huertas, es decir, acuden con transportes chicos a comprar producto a las dispersas parcelas de los productores.

Los clientes de los "coyotes" incluyen a los comerciantes de las centrales de abasto nacionales; a compradores foráneos que llegan de diversas partes del país, desde el norte hasta el sureste; a locatarios de mercados de todo el estado de Guanajuato; a elaboradores de paletas y licuados; a comerciantes de recauderías, etc. Incluso, surten ocasionalmente a las industrias congeladoras ubicadas en dicha entidad.

De acuerdo con los propios productores, ellos no tienen otra alternativa más que caer en las manos de los "coyotes"; para los que cuentan con transporte, la posibilidad de ir a vender su fresa a otras poblaciones del estado queda eliminada, debido a la extorsión a la que son sometidos por parte de los agentes de tránsito, quienes los detienen por cualquier motivo, pidiéndoles cantidades que a veces representan las ganancias de sus canastas de fresa. Incluso a la entrada del camino de

Abasolo hacia Irapuato, a unos cuantos kilómetros del mercado de Insurgentes, se pudo constatar la constante actividad de dichos agentes de tránsito, quienes tenían bloqueado un carril para poder detener más fácilmente a los camiones seleccionados.

El mercado de fresa de la calle de Insurgentes trató de ser eliminado en los años ochenta por el gobierno estatal, sin embargo, la gran oposición, que llegó a ser violenta, por parte de los intermediarios o "coyotes", hizo retroceder las intenciones oficiales, habiendo quedado demostrado el poder nada despreciable de este grupo de comerciantes.

La mayoría de los ejidatarios de La Soledad poseen camionetas para transportar su fresa a Insurgentes; los que no tienen vehículos suelen pagar flete (un peso por cada canasta en enero de 2000) o dar una "cooperación" para la gasolina al dueño de la camioneta. Se comenta en el ejido que la producción de fresa adquirió importancia hasta que hubo transporte para sacarla de las parcelas y caminos transitables hacia Irapuato.

Lo que sí es una sangría constante para el productor es la adquisición de la canasta de carrizo en la que se recolecta y vende la fresa. Como se aprecia en el Cuadro 9, el gasto en estos empaques llega a representar la tercera parte del costo total de producción y comercialización de los pequeños productores. Y aún más, en épocas pico o de alta producción en la entidad (marzo-mayo) es usual que dichas canastas escaseen, teniendo que pagar los productores el precio que se pida por ellas. Algunos comentan que en dicha época, cuando el canasto con fresa llegó a costar 13 pesos, la sola canasta se adquiría a 11 pesos, por lo que no era redituable cosechar la fresa, habiendo tenido que rastrear las parcelas con todo y ella.

Los precios que los intermediarios pagan a los productores varían considerablemente no sólo en las distintas épocas del año (es común que el precio en la época pico llegue a ser la mitad del de diciembre-enero), sino a lo largo del día, en función de cómo estén las ventas que ellos realizan en la calle, y de los precios a los que

les estén comprando los comerciantes de las centrales de abasto, en especial los de la Central de Abasto del Distrito Federal (CEDA-D.F.), lo cual depende, a su vez, del estado de la demanda del producto en este mercado. En particular durante los meses de diciembre de 1999 y enero de 2000, a los ejidatarios de La Soledad les estuvieron pagando 40 pesos por canasta de fresa.

Por lo general, durante las tardes, cuando ya no hay prácticamente ventas en la calle de Insurgentes, los intermediarios trasladan las canastas de fresa unos cuantos kilómetros sobre esa misma calle, al sitio donde se encuentra la línea de camiones que transporta el producto a distintos destinos. Allí, cada comerciante embarca determinado número de canastas, necesitándose los envíos de varios de ellos para poder llenar un camión. Las canastas son marcadas para no confundirse, y se elabora una nota de remisión individual que se entrega al chofer, donde se especifica el número de canastas que envía el intermediario, a qué bodega de la CEDA-D.F. hay que entregarlas, e incluso, el precio al que se desean vender.

Los intermediarios se autodenominan "remitentes" habituales de los mayoristas de CEDA-D.F., y señalan que no les queda más que confiar en el manejo honesto de su producto por parte de éstos. También dependen completamente de una sola línea de camiones, Transportes León, propiedad de parientes con ese apellido, quienes en realidad detentan un verdadero monopolio dentro de esta rama.

Hasta aquí se ha visto cómo se enfrentan al mercado los pequeños productores, sin embargo, resulta interesante conocer qué tan diferente comercializan los medianos y, sobre todo, los grandes productores. Ya se comentó que son ellos los que abastecen mayoritariamente a las congeladoras, no obstante lo cual, también surten al mercado nacional en fresco, sólo que ellos no acuden a los coyotes de Insurgentes, sino que venden su producto a acopiadores regionales, quienes entran con su transporte hasta las huertas de dichos productores. Uno de estos agentes señaló que enviar

producto directamente a las bodegas de la CEDA-D.F. constituye un gran riesgo, porque es común que los mayoristas no liquiden sus adeudos. Los distintos mecanismos de comercialización, que van de acuerdo con el tipo de productor, se presentan en la Figura 2.

COMERCIALIZACIÓN MAYORISTA DE LA FRESA EN LA CEDA-D. F. Y SU DISTRIBUCIÓN AL DETALLE

Se abordará brevemente esta fase o etapa del tránsito de la fresa desde las parcelas hasta el consumidor, con objeto de conocer la relación existente entre los intermediarios de Irapuato y sus principales compradores, los mayoristas de la CEDA-D. F.; reseñar el caso de pequeños productores de otras regiones que, a diferencia de los de Guanajuato, sí tienen una relación más directa con los comerciantes de esa central de abasto; y comparar los resultados económicos de los productores con los obtenidos por los otros agentes integrantes de la cadena productiva de la fresa. En nuestro país, el comercio mayorista de fresa tiene como escenario principal la CEDA-D.F., en donde entre quince y veinte bodegas se vende ese producto durante todo el año, procedente, en su mayoría, de Michoacán (Valle de Zamora, Zitácuaro, Maravatío, entre otros), pero también de Guanajuato (básicamente Irapuato) y, en menor medida, del Estado de México (Ixtapan de la Sal y Villa Guerrero).

Los mecanismos que los comerciantes mayoristas de fresa utilizan para abastecer sus bodegas varían de acuerdo con la zona productora, la temporada del año o estacionalidad de la producción, y el tipo de productor de que se trate. Dichos comerciantes coincidieron en señalar⁴ que, en el caso de Michoacán, es más frecuente la relación directa entre ellos y el productor, sin intermediar algún otro agente. Incluso en la principal bodega (S-135), algunos mayoristas indicaron que ellos les proporcionan a ciertos productores de esa entidad las plantas de fresa necesarias para que inicien el cultivo, asegurando de ese modo las cosechas de los agricultores.



Figura 2. Canales de comercialización de la fresa de Guanajuato por tipo de productor (2000)

Nota: la doble línea denota el canal principal.

Fuente: Trabajo de campo, diciembre 1999-enero 2000.

En el caso del Estado de México (Ixtapan de la Sal), ellos suelen venderles las plantas a los productores. También de acuerdo con los mayoristas, en el caso de Guanajuato el comercio de la fresa está más "coyoteado", es decir, intermediado por los agentes ubicados en Irapuato, cuya actuación ya se ha reseñado. Los mayoristas se ven obligados a acudir a dichos intermediarios con objeto de contar con abasto continuo y seguro de sus bodegas, y ante el elevado costo que les representaría ir a ubicar al gran número de pequeños y dispersos productores de fresa de dicha entidad. Por ello, el mecanismo de abasto que prevalece es el de productor-intermediario o coyote-mayorista.

Existe una continua comunicación entre los mayoristas y los intermediarios de Irapuato,

quienes de este modo se informan sobre los requerimientos específicos de los bodegueros, así como de las condiciones del mercado de la CEDA-D. F. (demanda, precios, etc.). Anteriormente se vio como son estos intermediarios quienes llevan la fresa que han adquirido en la calle de Insurgentes, o en las huertas de los productores, al sitio donde se encuentra la línea de transporte foráneo que traslada el producto a la central de abasto.

Es común que los intermediarios le envíen la fresa al bodeguero "a comisión", es decir, cobrando éste un cierto porcentaje o monto por cada canasta de fresa que ha vendido en su bodega. En otras ocasiones, la fresa llega "preciada", lo que significa que los intermediarios establecen de antemano un determinado precio por canasta enviada, o bien le

comunican al bodeguero el precio al que ellos compraron el producto, esperando que el bodeguero les "dé a ganar" algo razonable. De acuerdo con intermediarios y mayoristas, el comercio de la fresa es impredecible y sumamente riesgoso, de tal modo que aún cuando los primeros externen el precio que desean obtener de su producto, es muy frecuente que no se venda a esa cotización, sino a una más baja, debiendo el intermediario, y a veces también el bodeguero, asumir las posibles pérdidas de esta actividad comercial.

En el caso de la fresa que procede del Estado de México, la cercanía a la Ciudad de México determina otras modalidades de abasto diferentes a las de Guanajuato. Aquí, y de acuerdo con el trabajo de campo realizado, se da el caso de mayoristas que rentan tierras para cultivar fresa, sin embargo, no son ellos los que se encargan del proceso productivo, sino los llamados "medieros". Estos pueden ser productores sin tierra o con reducidas superficies, que asumen dichas labores a cambio de repartir los resultados de la cosecha por mitades. Entre los acuerdos realizados entre ambos agentes es común que el mayorista ponga, además de la tierra, la plántula y los fertilizantes y pesticidas, mientras que el "mediero" contribuya con los gastos del corte o cosecha, y con los jornales pagados por las otras labores realizadas en la parcela. El mediero aporta también su trabajo directo, participando algunas veces otros miembros de su familia.

Igualmente es común que los mayoristas de la CEDA-D.F. compren directamente fresa en la región de Ixtapan, tanto de ejidatarios como de propietarios privados, para lo cual acuden hasta sus huertas a recoger las canastas cosechadas. En ocasiones, los productores llegan con sus camionetas "pick-up" hasta dicha central de abasto a ofrecer su fresa a algún bodeguero; sin embargo, algunos de aquéllos señalaron que ello representa una labor ingrata, ya que frecuentemente les pagan lo mismo que lo que reciben en el campo, además de hacerlos esperar muchas horas para poder recibir su pago. Otro elemento en contra es la gran inseguridad que corren al regresar

de la Ciudad de México con el dinero de sus ventas, ya que constantemente son asaltados en la carretera, en las cercanías de Ixtapan de la Sal y Villa Guerrero, por lo que muchos tienen que desviar su camino y tomar otros accesos, o recibir cheques de los mayoristas, con el riesgo de que no tengan fondos.

Como ya se señaló, en enero de 2000 los intermediarios de Irapuato pagaron a los productores 40 pesos/canasta de fresa (6 kg). Igual precio recibieron los productores del Estado de México, a pesar de tener trato directo con los mayoristas, lo que comprueba que el eliminar intermediarios no es una condición suficiente para que mejoren las condiciones de los productores.

Durante dicho mes, los intermediarios de Irapuato vendieron esas canastas a los mayoristas a un precio de 50 pesos, mientras que éstos, a su vez, lo hicieron a 60 pesos como promedio. Este, que es el llamado precio de mayoreo, es el que sirve de parámetro para la fijación de los precios que son pagados a los productores; su nivel depende de la variedad de fresa de que se trate, de las características del producto (grado de madurez, antigüedad de la plantación (vieja o nueva), color, tamaño, entre otros), de la oferta o estacionalidad de la producción, y de la demanda existente en ese mercado. Las menores cotizaciones se presentan de noviembre a mayo, y las mayores el resto del año, en que prácticamente no hay producción nacional, abasteciéndose el mercado interno con fresa importada de Estados Unidos.

El grueso de la fresa se vende en las bodegas en los mismos empaques donde se deposita en las huertas, es decir, en sus canastas de carrizo y sin mediar ningún proceso de selección. Sin embargo, existe una cierta cantidad de producto previamente seleccionado y empaclado en cajas de cartón de tipo exportación, que es el que adquieren fundamentalmente los autoservicios o supermercados. Aparte de éstos, los otros clientes habituales de los bodegueros de la CEDA-D.F. son los locatarios de mercados públicos, de "mercados sobre ruedas", tianguis y concentraciones, así

como restaurantes, hoteles, comedores, industrias y un gran número de compradores foráneos. Estos agentes vienen del sureste del país: de Oaxaca, Querétaro, Puebla y Veracruz, principalmente.

LA PARTICIPACIÓN DE LOS AGENTES EN LA FORMACIÓN DEL PRECIO FINAL

En este trabajo se ha seguido el camino de la fresa que llega a la Ciudad de México, desde las huertas de los pequeños productores guanajuatenses. Dado que este producto rara vez se distribuye en las tiendas de auto-servicio, la comparación en cuanto a los precios de venta de los canales de distribución al menudeo o al detalle se hará con base en los vigentes en mercados públicos, tianguis y "mercados sobre ruedas".

No hay que olvidar, sin embargo, que los costos, precios y márgenes de comercialización varían a lo largo del año, y que para tener una idea más precisa de los resultados económicos de la actuación de los distintos agentes que participan en la cadena producción-consumo, es necesario realizar un análisis en distintos momentos de ese lapso.

Concretamente en enero de 2000, la fase de la producción es la que mayor participación tuvo en el precio final (51.2%), seguida por la del comercio al detalle (23.1%), y por la de la intermediación regional y el mayoreo, que contribuyeron cada una con 12.8% de dicho precio. Sin embargo, dentro de la producción, el mayor porcentaje corresponde al costo del cultivo, ya que las ganancias obtenidas por el pequeño productor sólo representan 6.5% del precio final. El precio que el productor recibe por su fresa, que es de 6.66 pesos/kg, es prácticamente la mitad del que paga el consumidor final (\$13/kg), quedando el otro 50% de éste en manos de los intermediarios (regionales, mayoristas de la CEDA-D.F. y comerciantes detallistas; Cuadro 10).

Si se comparan las ganancias obtenidas, la del productor (\$.84/kg) representa la mitad de la que obtiene el intermediario regional (\$1.67/kg), y la tercera parte del margen de

comercialización⁵ del comerciante detallista (\$3/kg). Y aunque en este último caso habría que descontar los gastos en que incurre éste, para llegar a obtener su margen de ganancia,⁶ aún así resultan los agentes que más ganan dentro de la cadena del producto estudiado. El productor, que es quien asume el mayor riesgo, enfrentándose al devenir del clima y de las plagas, es finalmente el que menos gana. El intermediario regional, tan sólo por transferir el producto de manos del productor a las del mayorista, gana el doble que el primero, mientras que el detallista que acude a comprar en la CEDA-D.F. y vende en tianguis y mercados sobre ruedas, también obtiene mejores resultados económicos.

De hecho, el intermediario regional tiene incluso una mejor remuneración por su participación que el comerciante mayorista, ya que al igual margen de ganancia que obtienen ambos agentes, habría que descontar, en el caso de este último, los gastos en que incurre, como por ejemplo, el flete entre Irapuato y la CEDA-D.F., las labores de descarga en bodega y los gastos de mantenimiento de ésta.

REFLEXIONES FINALES

El análisis realizado en torno a la relación de los pequeños productores de fresa con el mercado ha revelado aspectos de una problemática que es común a todos los productores de frutas y hortalizas de esa dimensión. Si bien este tipo de productos no ha sido objeto de una política gubernamental regulatoria como la que existió en el caso de los granos, numerosos aspectos del retiro del Estado de la esfera de la producción, comercialización y prestación de servicios en el ámbito rural han afectado profundamente a los productores de esos bienes.

La falta de investigación en cuanto a variedades, plagas y contaminación de los suelos, que tanto afecta a los productores guanajuatenses de fresa, es reflejo de la retirada del Estado de este ámbito de actividad, y de la ausencia de instancias privadas que asuman estas labores. Cuando mucho, los grandes productores contratan los servicios de agró-

nomos que los apoyen en ciertos aspectos del proceso productivo, lo que para los pequeños productores resulta prohibitivo, teniendo éstos que acudir a su propia experiencia, o a las muchas veces equivocada o limitada asesoría de las casas vendedoras de insumos agrícolas.

El caso de la fresa es de los más dramáticos, ya que la dependencia tecnológica es tal, que como se ha visto, se siguen importando las plantas madres. Otros aspectos que afectan profundamente a la región productora de Guanajuato tienen que ver con el enorme deterioro de los suelos ocasionado por el continuo cultivo de fresa y la aplicación de insecticidas que éste implica, así como con el problema del abatimiento de los mantos freáticos por la sobreexplotación de los acuíferos.

Si bien la participación de los grandes productores privados debe contribuir a la realización de investigación sobre las anteriores problemáticas, el papel del Estado en su solución es también imprescindible.

Los productores de fresa se enfrentan igualmente a la falta de financiamiento para su actividad, y a la ausencia de infraestructura necesaria para comercializar sus productos de mejor manera. Lamentablemente, ni en el caso de los grandes productores de fresa se pudo establecer una empacadora donde se conjuntara la oferta, se seleccionara el producto y se le agregara valor, habiendo quedado truncada esta iniciativa, de acuerdo con varios de ellos, por la falta de colaboración económica de algunos de los interesados.

Para los pequeños productores del ejido La Soledad, el contar con una empacadora les permitiría reunir ofertas muy pequeñas y dispersas, seleccionar adecuadamente su producto, y empacarlo en envases de otro tipo que no sean las rudimentarias canastas, objeto de tanta especulación y abuso. Los declives de demanda de la fruta fresca podrían ser solventados mediante el procesamiento de su fresa, que además les abriría otras alternativas de comercialización.

Cuadro 10. Márgenes de ganancia y de comercialización de la fresa que arriba a CEDA-D. F.

Concepto	\$/kg	%
<i>Productor:</i>		
1. Costos del cultivo ¹	5.82	44.7
2. Margen de ganancia	0.84	6.5
3. Precio de venta	6.66	51.2
<i>Intermediario regional:</i>		
4. Margen de ganancia	1.67	12.8
5. Precio de venta al mayorista	8.33	64.0
<i>Mayorista:</i>		
6. Margen de comercialización	1.67	12.8
7. Precio de venta al mayoreo	10.00	76.9
<i>Detallista:</i>		
7. Margen de comercialización	3.00	23.1
8. Precio de venta al menudeo ²	13.00	100.0

¹ Cifra que incluye costos de cultivo y de comercialización de pequeños productores, con base en el Cuadro 9.

² Precio promedio vigente en "mercados sobre ruedas", tianguis y mercados públicos de la Ciudad de México.

Fuente: elaborado con base en investigación de campo, Servicio Nacional de Investigación de Mercados (SNIM), Dirección de Infraestructura Comercial y Cuadro 9.

La presencia de cámaras de refrigeración posibilitaría algún margen de maniobra en el mercado, liberándolos de la extrema premura con la que deben vender hoy día su producto. La empacadora sería igualmente el punto de venta de sus productos; "coyotes", compradores locales, regionales y foráneos, mayoristas de las centrales de abasto, y aún autoservicios, tendrían que acudir a ese espacio comercial, liberando a los pequeños productores del obligado camino hacia la calle de Insurgentes.

Accesibles esquemas de financiamiento por parte del Estado, organización real de los productores, y manejo honesto de ésta, serían, por supuesto, requisitos indispensables. Actualmente, la que en un tiempo funcionó como la Asociación Irapuatense de Productores de Fresa y Hortalizas ha dejado de funcionar, víctima de malos manejos por parte de sus dirigentes.

El enfrentamiento individual al mercado hace vulnerable a cualquier tipo de productor, sin embargo, las consecuencias de ello son mucho más severas para los pequeños productores, para quienes, como se ha constatado, muchas veces no resulta redituable el cultivo de la fresa.

Y si bien en los países desarrollados no hay regulación sobre los precios de frutas y hortalizas, al menos existe cierta protección legal para los agentes que intervienen en la producción, comercialización, transporte y distribución de esos productos. En el caso de Estados Unidos, por ejemplo, existe la Ley de Productos Perecederos Agrícolas (PACA), que administra el Departamento de Agricultura, con el fin de sancionar prácticas deshonestas o incumplimiento de contratos entre compradores y vendedores. Desgraciadamente, en México opera la ley del más fuerte, y aunque los mayoristas sufren ciertas arbitrariedades por parte de los autoservicios, los principales perdedores dentro de la cadena son los productores, quienes dependen de "coyotes" y mayoristas que abusan de ellos, aprovechando la enorme necesidad que tienen de vender rápidamente un producto extremadamente

perecedero. Su grave descapitalización y, por ende, la premura de contar con ingresos inmediatos, es otro factor que irremediablemente coloca a los productores al arbitrio de los intermediarios.

La investigación aquí realizada demuestra también cómo la tipología de los productores está íntimamente relacionada con las características y resultados económicos de la comercialización de sus cultivos. Igualmente, ha revelado el dominio que ejercen los comerciantes mayoristas de la CEDA-D.F. sobre los agentes (productores e intermediarios regionales) que participan en las etapas anteriores del abasto a la Ciudad de México.

En este contexto, el estudio del vínculo campo-ciudad permite tener una visión global de un tipo de agentes que define mucho del acontecer en ambos ámbitos, es decir, el rural y el urbano.

NOTAS:

¹ Este artículo fue elaborado por la autora para el Banco Mundial y forma parte, en una versión más amplia, del reporte de investigación *Mexico: Marketing of Fruits and Vegetables*.

² Las principales industrias congeladoras de fresa en Guanajuato son: Congeladora Niño, La Hacienda, Congeladora del Río, La Campiña, AgriAmérica, Congeladora del Bosque, Pepinex y Marbran.

³ En enero de 2000, el kilo de fresa en Irapuato (calle de Insurgentes) se le pagaba al productor a 6.66 pesos el kilo, mientras que las congeladoras lo liquidaban a \$5.00 el kilo.

⁴ Entrevistas realizadas en diversas bodegas de la Central de Abasto del Distrito Federal (S-135, S-167, T-34, T-49 y T-164), noviembre 1999-marzo 2000.

⁵ El margen de comercialización es la diferencia entre el precio de compra y el de venta, sin considerar los costos o gastos en los que incurre el comerciante.

⁶ El margen de ganancia incluye ya la totalidad de los costos o gastos realizados.

REFERENCIAS

- 📖 Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (1998), *Revista Claridades Agropecuarias*, núm. 5, marzo.
- 📖 Arias, C. (1994), *Irapuato. El Bajío profundo*, Archivo General del Gobierno del Estado de Guanajuato, México.
- 📖 Bivings, L. and D. Runsten (1992), *Potential competitiveness of the Mexican processed vegetable and strawberry industries*, Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, British Columbia (version mimeográfica).
- 📖 Comité Estatal de Sanidad Vegetal de Guanajuato (1999), *Censo de productores de fresa en Guanajuato*, versión mimeográfica.
- 📖 Echánove, F. (1998), *El abasto de productos hortofrutícolas a la Ciudad de México: mecanismos de comercialización y estructura de poder*, tesis de Doctorado, UAM-Iztapalapa, México.
- 📖 Echánove, F. (1999), "Redes rurales en el abasto de hortofrutícolas a la Ciudad de México", en Grammont, H. *et al.* (coord.), *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, CIESTAAM-UNAM-CIESAS-Juan Pablos, México.
- 📖 Echánove, F. (2000), "La industria mexicana de hortalizas congeladas y su integración a la economía estadounidense", *Investigaciones Geográficas*, Boletín, núm. 43, Instituto de Geografía, UNAM, México, pp. 105-121.
- 📖 FAO (1990-1998), *Foostat Database Results*.
- 📖 Feder, E. (1977), *El imperialismo fresa*, Editorial Campesina, México.
- 📖 Fernández, E. (1993), *Burguesía, fresas y conflictos*, El Colegio de Michoacán, Zamora, Michoacán, México.
- 📖 Marsh, R. And D. Runsten (1998), "Smallholder fruit and vegetable production in Mexico: barriers and opportunities", in Wayne, C. and D. Myhre (eds.), *The transformations of rural Mexico. Reforming the ejido sector*, Center of US-Mexican Studies, University of California, La Jolla, San Diego, USA.
- 📖 Moulton, K. and D. Runsten (1986), *The frozen vegetable industry of Mexico*, University of California, Cooperative Extension, Berkeley, California.
- 📖 Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (1999), *Boletín Semanal de Información Agropecuaria*, vol. VIII, núm. 338, México.
- 📖 Sistema Nacional de Información de Mercados (1999), *Reportes de precios de mayoreo en la Central de Abasto del Distrito Federal*, México.