

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS REPERCUSIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES EN EL CULTIVO DE LA FRESA EN EL VALLE DE ZAMORA*

Gustavo López Castro**

José Luis Seefóo Luján**

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y LA AGRICULTURA DE EXPORTACIÓN

El Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá es un tópico de moda. Todo mundo habla de él, bien o mal, pero está presente en la opinión pública cotidiana del país. Sin embargo, poco es lo que se sabe en realidad; en cuanto a las repercusiones del TLC sobre la agricultura la situación es la misma, no se sabe qué se incluirá y qué sucederá con las barreras no arancelarias.

El Valle de Zamora es una zona agrícola donde los cultivos de exportación han sido los más importantes durante 25 años. Una gran preocupación de los productores agrícolas de Zamora es el cambio actual en la política agrícola. Estas transformaciones parecen estar provocando la quiebra del pequeño y mediano productor agrícola en el caso de la fresa. Primero fue el decreto que suprimió los límites a la superficie fresera en aras de estimular la exportación. Ahora, los acuerdos derivados del TLC apuntan a consolidar y diversificar la agroexportación en favor de los grandes productores que controlan más y mejor el proceso agrícola, industrial y comercial en perjuicio de los pequeños productores.

EL DESARROLLO DE LA AGROEXPORTACIÓN EN LOS ÚLTIMOS 25 AÑOS EN ZAMORA

Durante los últimos 25 años la fresa ha sido rectora de la vida económica de Zamora, por lo menos de

aquella vinculada a la actividad agrícola; como tal, ha sido fuente de diversos conflictos y pugnas por su control. A finales de los años cincuenta se empezó a notar una disminución en la producción de maíz, trigo y frijol en la región y un aumento en el cultivo de hortalizas. Desde entonces y hasta la fecha, se puede observar que la incidencia de la fresa en el patrón de cultivos, en la vida económica regional, en el uso del suelo y el agua y aún en las relaciones sociales ha sido una constante. En el primer momento del desarrollo de la agroindustria fresera fue posible percatarse que sólo iban a poder participar los productores con las mejores tierras, con disponibilidad de agua y con acceso a financiamiento. Esto último, en particular hizo que los intermediarios —conocidos como *brokers*— tuvieran fuerte ingerencia en la región, debido principalmente a que los productores, faltos de experiencia en el cultivo y escasos de liquidez monetaria, acudieron a créditos atados con los *brokers*, normalmente trabajando con empresas de capital norteamericano.

Este periodo (1960-1975) tuvo como característica general la dependencia de los productores respecto del capital y mercados externos, pero también por el aumento espectacular del cultivo y por el amasamiento de fortunas vinculadas a la fresa. A esto se le ha dado en llamar el "boom fresero", que se inició en Irapuato y vino a consolidarse en Zamora.¹ Así, en el origen de esta agroindustria existió: 1) Dominación del capital extranjero. 2) Predominio industrial y comercial. 3) Exclusividad del mercado norteamericano. 4) Elevación de la productividad física. 5) Uso intensivo de fuerza de trabajo masculina en la agricultura y femenina en la industria. 6) Abruptas varia-

* Ponencia presentada el 11 de octubre de 1991 en la mesa redonda "La liberalización económica y la agricultura en el Occidente de México", organizada por el Instituto de Estudios Económicos y Regionales (INESER) de la Universidad de Guadalajara.

** Centro de Estudios Rurales de El Colegio de Michoacán.

ciones del producto y los precios, y 7) Un contexto de estabilidad de precios y tipo de cambio.²

Después de este crecimiento inicial, la agroindustria fresera tuvo algunos cambios sustanciales, principalmente en cuanto al control de la producción. Los productores formaron una unión que dio la batalla a los *brokers* y al capital transnacional y pugnaron por la regulación del cultivo, logrando una gran victoria al establecerse el canal único de venta, con lo que relegaron a los *brokers* a la esfera comercial. Con el control de los permisos de riego y los permisos de siembra lograron que la superficie sembrada con fresa se mantuviera estable y con ello pudieron afectar el precio de la frutilla, presionando con la disponibilidad de la misma. Esto les dio resultado debido a que los tiempos en que sale al mercado la fresa zamorana es cuando aún no llega al mercado norteamericano la cultivada en otros lugares.

El Acuerdo del 28 de junio de 1990, expedido por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, (SARH) expresa los propósitos de la modernización agropecuaria actual. Inspirado en las "ventajas comparativas", juzgó pertinente que los exportadores aprovechen las condiciones propicias que tiene el país para el cultivo de frutas y hortalizas. Según sus consideraciones, la exportación de esos bienes es una de las principales fuentes de divisas en la balanza comercial y "...para aprovechar en forma cabal la ventaja comparativa del país en esos productos, es una condición indispensable que los exportadores puedan incurrir libremente a los mercados del exterior, sin trabas legales e institucionales...".³

Con ese propósito se modificó el Manual de Procedimientos Administrativos para la Exportación e Importación de Productos Agropecuarios (24 de octubre de 1986). El cambio esencial consistió en suprimir los límites en la siembra de frutas y hortalizas como tomate, cebolla, brócoli, coliflor y fresa entre otras. Con base en el decreto, la SARH promovería reuniones de análisis entre exportadores a efecto de que éstos revisen sus volúmenes a comercializar en función de las condiciones del mercado pero en ningún caso requerirán de autorización alguna para sembrar y exportar los volúmenes que consideren convenientes. Y agrega que "el Certificado de Origen será expedido por los Distritos de Desarrollo Rural y

las Delegaciones en los estados, sin que para su expedición se impongan limitaciones a los volúmenes de los productos exportados".⁴

Esta disposición federal fue un duro golpe para los productores, pues al liberarse el cultivo de fresa, la Unión de Freseros pierde el precario control que tenía sobre la oferta de la frutilla y, en consecuencia, puede descender el precio para beneplácito de *brokers* y empacadoras.



RECOMPOSICIÓN EN LA AGROEXPORTACIÓN

A partir del ciclo agrícola 1965-66 se observa una pérdida de terreno en la producción de granos básicos en favor de los forrajes. De 1979-80 a 1986-87 se estanca el cultivo de hortalizas y los granos básicos se incrementan notablemente gracias al trigo; asimismo, los forrajes (sorgo) tienen un aumento considerable. En los mismos años ochenta se diversifica la agricultura con la presencia de brócoli y coliflor, algo de melón y chile. Por otra parte, el errático, pero a veces muy rentable cultivo de papa, tiene un raro repunte en el ciclo 1990-91, tanto por el área como por el valor de la producción; a precios medios rurales supera a la fresa: 76 mil millones de pesos de aquella contra 50 mil millones de pesos de ésta. Hasta principios de los ochenta la agroexportación zamorana tenía como componente único a la fresa, sea fresca o congelada, esta última con o sin azúcar. La producción de papa, jitomate y granos (trigo, garbanzo y maíz) tenía como destino las grandes urbes nacionales, como México o Guadalajara.

Con el Decreto del 28 de junio de 1991, las fuerzas han cambiado en la región. La Unión de Productores, otrora controladora de la disponibilidad de fresa, han perdido la jugada. La liberalización de la producción ha generado que los productores compitan entre sí y contra el capital externo. Esto quiere decir que sólo algunos serán capaces de aprovechar la liberalización de la producción. En la medida en que puedan invertir en mejores técnicas de cultivo serán capaces de aprovechar el mercado que les ofrecen actualmente las empacadoras, congeladoras y exportadores que operan en la región. Esta tendencia se ha visto en los ciclos 1989-1990 y 1990-1991, cuando aparecieron numerosas empresas exportadoras de fresa y otros vegetales, algunas de las cuales se mantuvieron en tanto que otras tuvieron que cerrar por diversas causas, entre ellas la falta de conocimiento del mercado, pocas relaciones locales con los productores y gastos de operación altos. Entre las que se mantuvieron sobresalen, en cuanto a exportación de fresa fresca, Importadora y Exportadora Trophy, Frigoríficos y Empacadora de Frutas y Legumbres de Colima, la Unión Agrícola Regional, Roges Sales, Inc. y la UINTA Basin Distributing. En cuanto a fresa congelada los principales exportadores son la Empacadora Chapala, Fresas Jacona, Congeladora América, Interfrut y Frexport, quienes tienen como destinos principales Estados Unidos y Australia. No obstante, las ventajas comparativas al parecer no beneficiarán al productor sino al *broker* o al exportador.

Por otra parte, las exportaciones de frutas y legumbres se están diversificando por parte de *brokers* y exportadores. Ahora son importantes también los em-



barques de brócoli, calabacita, coliflor, plátano y mango, tanto fresco como congelado y diversas pastas de frutas tropicales. Esto hace ver que los exportadores han diversificado su mercado y aumentado su radio de acción. Las estrategias frente al Tratado sólo tienen como límite la disponibilidad de recursos y la imaginación.

EXPECTATIVAS ACTUALES DE LOS PRODUCTORES

Zamora y su región poseen cualidades que le dan ciertas ventajas comparativas frente a Estados Unidos en cuanto a producción de fresa, principalmente por el invierno menos frío de Zamora en el lapso noviembre-febrero y el precio de su mano de obra; en cambio, el agro californiano está prácticamente incapacitado para producir fresa durante ese lapso.

La concepción de la SARH es de que el TLC tendrá efectos positivos en la agricultura al empujar la precisión y calidad de la producción, lo cual se cree que estimulará la modernización. Como ejemplo de la transición hacia la modernidad, se están estableciendo cinco laboratorios de detección de pesticidas que con técnicas y parámetros aprobados por la Agencia para la Protección del Ambiente (EPA) de Estados Unidos practicarán exámenes validados en el mercado internacional. También se observa el hecho, novedoso, de que cinco productores al iniciar este ciclo practican el "acolchado" y el riego por goteo,⁵ y que las 25 empacadoras están contratando ingenieros agrónomos para supervisar el campo. Producir hoy con calidad es no usar aguas residuales ni pesticidas restringidos y al mismo tiempo emplear un menor número de jornaleros. Un motivo de preocupación en la región es el futuro de los pequeños productores. La opinión general es que serán desplazados de los cultivos rentables y que aumentará el rentismo. Sin embargo la SARH afirma que a los pequeños productores no les pasará nada porque las congeladoras los van a absorber; y al hacerlo estos estarán en condiciones de producir. Mientras tanto se tienen que dedicar a cultivos menos exigentes y más que nada a la modernización.⁶

Los industriales, por su parte, colocados en un eslabón decisivo de la producción fresera, observan

con mesurado optimismo la posibilidad de aprovechar las ventajas comparativas: la baratura tanto de mano de obra y de la materia prima. Esta última en referencia a la fresa y otras frutas y legumbres de la región y de otras zonas cercanas, como la Tierra Caliente. Para Carlos García de Alba, directivo de SIAS-MEX, el mercado de frutas y vegetales no presenta ninguna diferencia entre el libre comercio y la situación actual, excepto por la posibilidad de suprimir los impuestos que pagan los productos de México, lo cual no sucede con los de Centroamérica.

Respecto a la posible competencia que significan Sinaloa, Sonora o California, García de Alba sostiene que no habrá mayor problema porque "las regiones ya están bien definidas, el problema es que tenemos que ser competitivos en precio para poder entrar a Estados Unidos y hay regiones con costos un poco más bajos. Por ejemplo, en Guanajuato la mano de obra en el campo es más barata que aquí, allá un empleado gana de 8 a 9 mil pesos, aquí les estamos pagando 20 mil. Pero allá no pueden producir porque están muy plagadas las tierras y tienen muchos pozos profundos. En Sinaloa el problema es el clima y el nivel del mar. La fresa de esos climas es poco consistente, no tiene calidad para un mercado de fruta fresca; la mejor fresa de todo el mundo es la de Zamora, por su altitud, clima y horas-sol que recibe esta región".

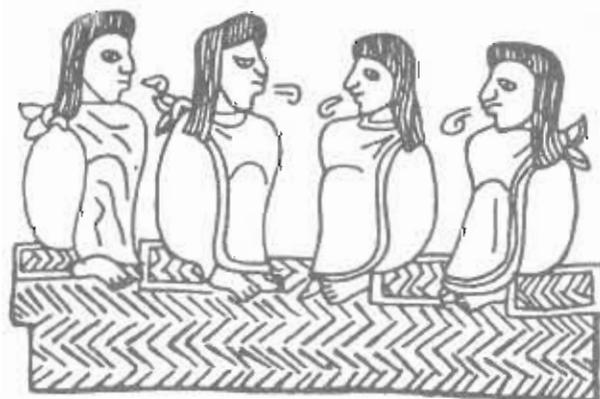
La distancia de Sinaloa y Zamora respecto a Estados Unidos, no es una desventaja para esta última ya que el destino de la fresa es diferente: el mercado de la fresa zamorana es el este de los Estados Unidos, en tanto que el de la fresa de Sinaloa es el oeste. La fresa de Zamora entra por Reynosa o Nuevo Laredo, en tanto que la de Sinaloa entra por Tijuana o Mexicali, lo que hace que las distancias, y por tanto los gastos de transporte, no sean motivo de diferencia. Además, aducen los propios productores, la calidad, y el sabor de la frutilla zamorana no tiene comparación. Un posible competidor podría ser Centroamérica, pero allí se siembra poca extensión y sus condiciones de cercanía al mar y la altitud no favorecen una mejor calidad que la fresa de estas zonas.

Probablemente la biotecnología sea un elemento que venga a cambiar el cultivo de la fresa en los próximos años. Uno de los productores, asociado con capital francés, habla de una planta de fresa, con paten-

te francesa, que se va a cultivar como el trigo y que se cosechará con trilladora una vez al año; se trata de una variedad nueva que se llama Darsenga-M, y está aún en experimentación. Esta superfresa tiene rendimientos de 20 toneladas y su destino sería la industrialización, y no para el mercado en fresco. Con esa fresa se bajarán los costos, principalmente en cuanto a la mano de obra, que en este momento se lleva más de la mitad de la inversión de cada hectárea de fresa. Por otro lado se está pensando en introducir una máquina "despatadora" que puede trabajar con la fresa que actualmente se cultiva en el Valle de Zamora.

En relación a los pequeños productores, Carlos García de Alba considera que sus cultivos pueden tener calidad pero su presencia en esta agroindustria no es conveniente para las empresas porque "no es lo mismo tener cinco agricultores de treinta hectáreas cada uno y supervisar nada más a cinco, a que cien productores con una hectárea o media hectárea que, como tienen menos recursos y menos capacidad, van a poner más pesticidas con residuos tóxicos. Las empresas tendrán que apoyar a los que tienen capacidad, pues entre menos gente son menos problemas. La gente con más recursos siempre va a ser la que salga adelante".

En cambio para los agricultores asociados en la Unión Agrícola Regional (UAR) el hecho de haber terminado el permiso de siembra-exportación dio como resultado que el productor se disgregue y que ya no tenga interés en la Unión. Quienes salieron ganando son los *brokers*. La eliminación de los permisos de exportación, que eran los certificados de origen, los deja fuera de toda posibilidad de producción.



Para el presidente de la UAR hay ejemplos sobrados del tratamiento desigual que Estados Unidos da a los productores mexicanos, con TLC o sin él. Es el caso del aguacate que no se puede exportar por motivos fitosanitarios. El gobierno norteamericano sigue subsidiando los cultivos de hortalizas en Centro y Sudamérica. Capitales subsidiados de los Estados Unidos han sido aplicados en Guatemala, Costa Rica y en Colombia; hasta en Brasil se está produciendo fresa. En Guatemala el salario es de aproximadamente 1.5 dólares; en Zamora es entre 7 y 8 dólares; hay una diferencia muy grande por la cual no podemos competir. Es cierto que en Estados Unidos es muy cara la mano de obra, pero ellos tienen la alternativa de salir a otros países subdesarrollados, en este caso de Centro y Sudamérica.

CONCLUSIONES

El libre comercio de frutas y hortalizas refuerza la tendencia que abrió la liberalización del área cultivada decretada por el gobierno federal, casi a fines del ciclo pasado. Esta medida acelera el desmoramiento de la Unión Agrícola Regional de Productores de Fresas y Hortalizas del Valle de Zamora. La contradicción vital que tiene desde sus orígenes es su base social; formada por ejidatarios y pequeños propietarios han sido indispensables como masa, como elemento de fuerza para mejorar el precio de la frutilla. Desde la óptica de los grandes agricultores, los pequeños son un obstáculo a sus intereses: ¿cómo plantar más fresa si la Unión restringe a cada socio a 4 hectáreas?; esta limitante, y el hecho de que fuera el único canal de compra y venta de la planta de fresa, han sido los puntos de fricción entre la dirección de la Unión y los agricultores fuertes. En septiembre de 1988 eran ya muy evidentes las grietas en la estructura de la Unión; los agricultores de Jacona, entre otros, amenazaban continuamente con salirse de la agrupación, y en 1989 compraron ellos mismos la planta en California, con lo que se dio la introducción de la variedad "oso grande" al margen de la Unión.

Además, en el debilitamiento de la Unión han influido los manejos inadecuados de la administración, en particular: 1) La fallida instalación de almacenes de comercialización en la frontera. 2) El endeudamiento por la construcción de la empacadora de fre-

sa de la Unión. 3) La dificultad para vender 300 toneladas de fresa almacenada por detección de residuos químicos. 4) La imposibilidad de pagar oportunamente las facturas por incumplimiento de los *brokers*, y 5) El no haber logrado la producción esperada en el ciclo 1990-91. ■

NOTAS

- ¹ Pérez, 1990; Fernández, 989; Salinas, 1991.
- ² Salinas, 1991, p. 5
- ³ Gobierno Mexicano, Diario Oficial de la Federación, junio 28, 1990, México pp. 53-54.
- ⁴ Ibid. p. 54
- ⁵ Entrevista al Ing. Salvador Guerrero del Distrito de Desarrollo 088, Centro Zamora, de la SARH, octubre 7, 1991. Zamora.
- ⁶ Ibid.

