

Integración comercial de los agricultores de la Zona Metropolitana de León, en Guanajuato*

Commercial integration of farmers from the Metropolitan Zone of León, in Guanajuato

*Estela Martínez Borrego***

*Juan Luis Hernández Pérez****

Resumen

Este texto aborda el estudio de las características de la reconversión y especialización productiva ocurrida en el sector agrícola de la Zona Metropolitana de León, Guanajuato, desde 1990 hasta la fecha, así como su relación con las formas de integración comercial de los productores en las cadenas globales de valor. Para esta investigación se recolectó y analizó información cuantitativa y cualitativa, y se realizaron entrevistas semiestructuradas. El resultado muestra que si bien esos procesos de cambio han permitido la integración “exitosa” de algunos agricultores (empresarios privados) en los mercados, el resto (mayormente ejidatarios) son excluidos debido a sus escasas capacidades productivas y tecnológicas.

Palabras clave: agricultura, reconversión y especialización productiva, integración comercial, cadenas globales de valor, ZML-Guanajuato.

Abstract

This text presents the characteristics of the reconversion and productive specialization that occurred in the agricultural sector of the Metropolitan Area of Leon, Guanajuato, and its relationship with the commercial integration of farmers in global value chains. For this research, quantitative and qualitative information was collected and analyzed,

* Investigación realizada con el apoyo del programa UNAM-PAPIIT IN301417 para el proyecto denominado “Globalización y procesos de reorganización productiva, social y poblacional en el centro de México”, coordinado por la doctora Estela Martínez Borrego y adscrito a la Universidad Nacional Autónoma de México.

** Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México [mborrego@unam.mx].

*** Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México [juanluishdezp@gmail.com].

and semi-structured interviews were carried out. The results show that although productive changes has allowed the “successful” integration of some farmers (mainly privates) in global value chains, the rest (mostly “ejidatarios”) are excluded due to their scarce productive and technological capacities.

Key words: agriculture, reconversion and productive specialization, commercial integration, global value chains, ZML-Guanajuato.

Artículo recibido: 06/05/19

Apertura del proceso de dictaminación: 15/05/19

Artículo aceptado: 15/10/19

INTRODUCCIÓN

En México, el proceso de apertura comercial neoliberal que se profundizó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá en la década de 1990, trajo consigo un cambio en las prioridades gubernamentales sobre el fomento al desarrollo agrícola. Este viraje, sustentado en la perspectiva neoliberal de que la globalización es sinónimo de desarrollo, apostó a que la producción agrícola para la exportación se convirtiera en el eje dinamizador de la agricultura del país.

Así, una parte importante de los productores, empresas o regiones tuvieron que reconvertir y modernizar sus actividades agrícolas, y pasaron a orientar su producción hacia las exportaciones, con el fin de garantizar su permanencia en el sector y su inserción en la globalización.

De acuerdo con Lara y Carton de Grammont,¹ el proceso de reconversión agrícola neoliberal ocurrido en México trajo consigo nuevos elementos que hoy caracterizan al campo mexicano: 1) la reorientación de una parte importante de la producción nacional hacia cultivos de exportación no tradicionales o de lujo, por ejemplo, hortalizas; 2) el surgimiento de nuevos grupos empresariales privados que desplazaron la tradicional agricultura familiar-social; 3) la incorporación de nuevas tecnologías basadas en un modelo

¹ Sara María Lara y Hubert Carton de Grammont, “Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas”, en Sara María Lara y Hubert Carton de Grammont, *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM/Plaza y Valdés, 1999, pp. 23-69.

intensivo-biotecnológico que dista mucho en semejanza al modelo pasado intensivo-tradicional de la “revolución verde”; 4) la creación y organización de cadenas de comercialización; 5) una gran movilidad y dispersión geográfica de las empresas agrícolas en distintas regiones del país; y 6) el desarrollo de formas de organización flexible del trabajo que afectan al mercado laboral rural, las cuales se basan, a menudo, en la re-funcionalización de viejas formas precarias de empleo, como el peonaje.

En consecuencia, Benko y Lipietz² señalan que el proceso de reconversión y apertura comercial neoliberal generó regiones ganadoras y perdedoras dentro de los países, lo que provocó el surgimiento de una nueva geografía económica global. En este contexto, las regiones agrícolas están en franco proceso de transformación y configuración.

Este es el caso de El Bajío guanajuatense –y dentro de éste, el de la Zona Metropolitana de León (ZML)– ligado, desde la etapa de la “revolución verde”,³ al modelo primario exportador, por lo que es un ejemplo regional representativo de dichos cambios.

El presente trabajo tiene como antecedente la investigación de Susana Suárez, Estela Martínez y Arlene García,⁴ así como la de Estela Martínez Borrego,⁵ en las que se analizan la reestructuración productiva y la dinámica de las exportaciones agrícolas en la ZML en Guanajuato. Esos procesos se

² Georges Benko y Alain Lipietz (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo, 1994, pp. 19-36.

³ Hasta 1950, El Bajío era una zona productora principalmente de frijol, maíz y, en menor medida, de cultivos comerciales, entre éstos el trigo y algunas hortalizas. Sin embargo, en la década siguiente llegó a ser el espacio en el que se desarrolló un importante proceso modernizador que trajo modificaciones a la estructura agraria. Sobre este periodo interesa destacar que la introducción de sorgo, trigo, cebada y alfalfa generó una fuerte modificación del patrón de cultivos. En particular, el sorgo se expandió sustituyendo al maíz, constituyéndose en el segundo cultivo según superficie (26% del área total) y el primero considerando el valor bruto de producción agrícola (VBP) (35%) a finales de la década de 1970. Boris Marañón, “Impactos socioeconómicos y ambientales de la modernización agroexportadora no tradicional en El Bajío, México”, en Patricia Moctezuma, Juan Carlos Ruiz y Jorge Uzeta (coords.), *Guanajuato: aportaciones recientes para su estudio*, México, El Colegio de San Luis/Universidad de Guanajuato, 2004, pp. 183-203.

⁴ Susana Suárez Paniagua, Estela Martínez Borrego y Arlene Iskra García Vázquez, *La dinámica económica y cultural de la Zona Metropolitana de León, Guanajuato*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Juan Pablos Editores, 2015, p. 368.

⁵ Estela Martínez Borrego, “Agricultura, sustitución de cultivos y exportaciones en la Zona Metropolitana de León, Guanajuato”, *Carta Económica Regional*, año 27, núm. 116, julio-diciembre, México, 2015, pp. 112-140.

reflejan en distintos cambios relacionados con el patrón de cultivos, el paquete tecnológico, la superficie agrícola, la producción, los rendimientos y el valor de los principales productos agrícolas, así como en la actividad agroindustrial y agroexportadora.

De los resultados obtenidos en esas investigaciones surge la necesidad de ampliar el estudio de las características propias del cambio, así como de identificar las posibilidades de integración de los diferentes productores en los circuitos comerciales globalizados.

En el plano teórico y metodológico nos basamos en el trabajo de tesis doctoral que Juan Luis Hernández⁶ desarrolló sobre ese mismo tema en la Costa de Hermosillo, en el estado de Sonora, debido a que preparamos un trabajo más amplio que nos lleve al estudio de ambas regiones, en el que identificamos diferencias y similitudes, con el fin de entender las particularidades que las características propias de cada región imprimen al proceso analizado. En ese contexto, el presente trabajo busca indagar las características diferenciadas de los productores agrícolas y su relación con las formas de integración, o no, de los productores agrícolas en las cadenas globales de valor, durante el periodo 1990-2017.

La hipótesis planteada es que la reconversión productiva ocurrida alrededor de las actividades agrícolas en la región, evidenciada en un nuevo patrón de cultivos y el uso de un nuevo paquete tecnológico, permitió, por un lado, la integración “exitosa” de algunos de los empresarios agrícolas en las cadenas globales de valor en el mercado y, por otro, la exclusión de los pequeños productores privados y del sector social de éstas, ya que no tienen las mismas posibilidades de integrarse en dichas cadenas, debido a sus pocas capacidades tecnológicas y a la escasa reconversión y especialización productiva.

METODOLOGÍA

Para responder a nuestra hipótesis se recolectó y analizó información cuantitativa y cualitativa. El primer paso fue integrar una base de datos, a partir de la información estadística que se rastreó en documentos e informes

⁶ Juan Luis Hernández Pérez, “Desarrollo tecnológico y formas de integración de los productores agrícolas sonorenses de la Costa de Hermosillo en la globalización (1980-2015): efectos socioeconómicos”. Tesis de doctorado, Universidad Nacional Autónoma de México, 2017 [<https://repositorio.unam.mx/contenidos/93045>].

gubernamentales sobre la ZML. La mayoría de estos datos se retomaron del portal electrónico del Servicio de Información Agroalimentaria de Consulta (Siacon-NP) a cargo de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), renombrada recientemente Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader). Además, se utilizaron informes de las siguientes asociaciones: Consejo Estatal Agroalimentario de Guanajuato; Patronato para el Desarrollo Agropecuario de Guanajuato, y Asociación de Procesadores y Exportadores de Frutas y Vegetales.

A partir de dicha información y bases de datos se logró analizar la especialización agrícola intra e interregional mediante técnicas de análisis regional tales como coeficientes de especialización, de localización y de distribución.⁷

Los datos cualitativos se obtuvieron por medio de la revisión detallada de información documental, hemerográfica, videográfica, bibliográfica, así como tesis, memorias, planes y programas de gobierno, páginas de internet, blogs, redes sociales y revistas especializadas en línea.

En forma paralela se realizaron 20 entrevistas semiestructuradas a actores sociales clave,⁸ por ejemplo: productores, trabajadores, agrónomos, funcionarios públicos, investigadores, representantes técnico-comerciales de diversas empresas proveedoras de insumos y tecnología agrícola, y directivos de asociaciones de productores, con el fin de lograr un mayor acercamiento al conocimiento de las características del desarrollo agrícola y tecnológico en la región.

La investigación se complementó con observación participante en campos agrícolas, plantas congeladoras y empacadoras; en recorridos por las viviendas de los trabajadores (jornaleros); en reuniones con grandes productores en sus oficinas; en asambleas de organizaciones de medianos y pequeños productores; en ferias, seminarios y simposios agrocomerciales y de investigación; y en centros de procesamiento, acopio y distribución.

⁷ Roberto Ramírez Hernández, *Métodos y técnicas de análisis regional*, México, UNAM, 2012, pp. 1-48.

⁸ Las entrevistas se hicieron según las normas éticas que rigen las ciencias sociales. De esta forma, a los actores se les solicitó consentimiento y recibieron información acerca de los objetivos de la investigación y el uso académico de los resultados del estudio.

MÉTODO TEÓRICO: EL ENFOQUE DE CADENA
DE VALOR Y RÉGIMEN ALIMENTARIO

El enfoque de cadenas globales de valor es un recurso analítico de primer orden y un caudal importante de información empírica relevante, pues se basa en una concepción integral de la globalización y de la nueva división internacional del trabajo en red, lo cual da pistas de la dinámica y la organización económica y comercial del sistema agrícola mexicano actual, en este caso específico, del guanajuatense.

Gary Gereffi⁹ define el concepto de cadena de valor como “el amplio rango de actividades involucradas en torno al diseño, la producción y comercialización de una mercancía o producto”; es utilizado para explicar la división internacional del trabajo en la lógica de la nueva fase de la economía global, encabezada por las grandes empresas transnacionales, así como la manera en que éstas se articulan en una red para la producción y distribución de un producto o mercancía. Por ello, las cadenas globales de valor son una serie de redes de empresas interconectadas jerárquicamente, dedicadas al diseño, producción, procesamiento, comercialización y distribución de productos –en el caso que nos interesa: agrícolas para el abasto mundial.¹⁰

En cuanto al estudio del comercio agrícola, el enfoque de cadena de valor examina el concepto de poder, ya que el comercio de alimentos, mediante una estructura de cadenas, propicia el surgimiento de relaciones de poder: los recursos financieros, la tecnología, el conocimiento, la infraestructura y el acceso a los mercados se distribuyen de manera desigual entre las empresas.¹¹ Dichas relaciones influyen en las posibilidades y la manera en que las empresas pueden competir, ascender, innovar y pasar a actividades de mayor valor para alcanzar un “escalamiento económico dentro de la cadena”.¹²

⁹ Gary Gereffi, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del Desarrollo*, 32(125), México, UNAM, 2001, p. 14 [<http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/7389/6884>].

¹⁰ *Idem*.

¹¹ Margarita Calleja, *Intermediarios y comercializadores. Canales de distribución de frutas y hortalizas mexicanas en Estados Unidos*, México, Universidad de Guadalajara/Profmex/Casa Juan Pablos, 2007, p. 347; Gary Gereffi, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *op. cit.*

¹² El escalamiento económico se define como el proceso mediante el cual los actores económicos (las empresas, los trabajadores, los grupos locales, e incluso las economías nacionales o regionales) pasan de actividades de bajo valor a actividades de valor relativamente alto en las cadenas globales de valor (CGV). Gary Gereffi, “Políticas de desarrollo productivo

Según Gereffi, Humphrey y Sturgeon,¹³ las relaciones de poder tienen que ver con el término de “gobernanza”, el cual refiere a las formas de control y coordinación que ejercen las empresas líderes para la integración de un productor en una cadena agrícola. El desafío es identificar las condiciones y restricciones que los países en desarrollo, como México, y también los productores y empresas, enfrentan para escalar de las actividades básicas, a formas más avanzadas de suministro y producción en la cadena de valor.

Las relaciones de gobernanza en las cadenas globales de valor expresan una nueva división internacional del trabajo (DIT), en este caso el agrícola, basada en cadenas de valor,¹⁴ la cual actualmente es distinta a la que existía,¹⁵ en donde la relación comercial (exportaciones e importaciones) se establecía directamente entre un país y otro.

En lo que respecta al sector agrícola, se trata hoy de la integración a un nuevo sistema agroalimentario mundial, organizado por dichas cadenas de proveedores y dirigida por empresas líderes interconectadas globalmente.

En esta nueva DIT la empresa monopólica y la “libre” competencia determinan la distribución de la riqueza entre las partes de la cadena de mercancías. Dentro de ésta, es en los países desarrollados o centrales donde –generalmente– se acumulan más ganancias, a diferencia de los periféricos, en los que éstas son menores. Se establece así una relación asimétrica que merma el desarrollo interno de estos últimos, porque implica una transferencia de valor desigual de

y escalamiento: la necesidad de vincular empresas, agrupamientos y cadenas de valor”, en Enrique Dussel Peters (coord.), *Cadenas globales de valor. Metodología, teoría y debates*, México, UNAM, 2018, pp. 13-44.

¹³ Gary Gereffi, John Humphrey y Timothy Sturgeon, “The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy*, 12(1), Gran Bretaña, Taylor & Francis Ltd., 2005, pp. 78-104.

¹⁴ Samir Amín, *El capitalismo contemporáneo*, Barcelona, El viejo topo, 2012.

¹⁵ Durante el periodo fordista (1930-1970), caracterizado por el desarrollo industrial en los países desarrollados, en torno al complejo industrial automotriz-metalmecánico-petroquímico, se daría una prolongación de la antigua división internacional del trabajo, en la cual intercambiaban productos industriales intensivos en capital por los intensivos en fuerza de trabajo, provenientes de los países periféricos. En cambio, la nueva división internacional del trabajo (de 1980 hasta la actualidad) se volvió más fina, con tendencia a la formación de cadenas y/o redes productivas internacionales integradas por empresas. En este sentido, la nueva división del trabajo separa la realización de las actividades de mayor valor agregado hacia empresas líderes, y las de menor valor agregado hacia proveedores menos capaces tecnológicamente. Sergio Ordóñez, “El capitalismo del conocimiento, la nueva división internacional del trabajo y México”, en Alejandro Dabat Latrubesse y José de Jesús Rodríguez (coords.), *Globalización, conocimiento y desarrollo. La nueva economía global del conocimiento: estructura y problemas*, tomo I, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Economía, UNAM, 2009, pp. 383-416.

sus cadenas primarias hacia las cadenas superiores, todo ello en beneficio de los países desarrollados.¹⁶

Tener en cuenta esas observaciones lleva a ubicar el papel de las actuales cadenas de valor agrícolas en el capitalismo contemporáneo, así como las reglas que estructuran la producción y el consumo de alimentos en una escala global. En este sentido, se considera que la visión formulada por McMichael,¹⁷ sobre un “régimen alimentario corporativo”, permite colocar el rol de la agricultura en las cadenas globales de valor en un marco más amplio y preciso.

Las características principales de este régimen corporativo son: *a*) las agroempresas multinacionales se convirtieron en los actores económicos clave que lo impulsan; *b*) el Estado neoliberal provee el contexto político, legislativo y administrativo para el desarrollo de este régimen; *c*) la biotecnología se convierte en la herramienta principal para impulsar dicho proyecto.¹⁸

La consecuencia principal de este nuevo régimen corporativo es que impone –paulatina o abruptamente– la integración de los productores en las cadenas globales de valor como algo universal y necesario, lo cual constituye un mecanismo de dominio, que excluye a los productores y a las poblaciones rurales que no se subordinan a dicha lógica.

LA ZONA METROPOLITANA DE LEÓN, GUANAJUATO: UBICACIÓN GEOGRÁFICA

La Zona Metropolitana de León (ZML) se localiza al poniente del estado de Guanajuato y se configura por una ciudad central, León, además de tres municipios periféricos de carácter *rururbano*¹⁹ con los que mantiene

¹⁶ Juan Luis Hernández Pérez, “Desarrollo tecnológico y formas de integración...”, *op. cit.*

¹⁷ Philip McMichael, *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa, 2015.

¹⁸ Gerardo Otero (coord.), *La dieta neoliberal: globalización y biotecnología agrícola en las Américas*, México, Simon Fraser University/Universidad Autónoma Metropolitana/Miguel Ángel Porrúa, 2014. Philip McMichael, *Regímenes alimentarios y cuestiones agrarias*, *op. cit.* Blanca Rubio, *El dominio del hambre: crisis de hegemonía y alimentos*, México, Universidad Autónoma Chapingo/Colegio de Postgraduados/Universidad Autónoma de Zacatecas/Juan Pablos Editor, 2014.

¹⁹ Por espacio *rururbano* se entiende la coexistencia e interacción de elementos urbanos y rurales en un mismo territorio, como resultado de la difusión de actividades y población urbana hacia las zonas rurales que le rodean sin que éstas pierdan totalmente sus atributos económicos, sociales o territoriales. Carlos Galindo y Javier Delgado, “Los espacios emergentes de la dinámica rural-urbana”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 37, núm. 147, octubre-diciembre, México, UNAM, 2006, pp. 187-216.

MAPA 1
Ubicación geográfica de la Zona Metropolitana de León
en el estado de Guanajuato



Fuente: elaborado por Carlos Bravo Romo.

interrelaciones significativas: Purísima del Rincón, San Francisco del Rincón y Silao. La región ocupa una superficie de 248 400 hectáreas.²⁰

La ciudad de León tiene una población de 1 578 626 personas y representan más de la mitad del total de la metrópoli; el municipio de Silao cuenta con 189 567; seguido de San Francisco del Rincón, con 119 510; finalmente, Purísima del Rincón, con 79 798 habitantes. Esta característica la ubica como la sexta zona metropolitana con mayor población del país.²¹

La ZML se ubica en la Región Hidrológica Lerma-Chapala-Santiago (RH12) que, a su vez, pertenece a la cuenca Lerma-Salamanca, la cual se divide al noroeste en la subcuenca del Río Turbio-Presa Palote y en la subcuenca del

²⁰ Instituto de Planeación del Estado de Guanajuato (Iplaneg), *Política de gestión y coordinación de las zonas metropolitanas en el estado de Guanajuato*, Guanajuato: Iplaneg/ Gobierno del Estado de Guanajuato, 2012, pp. 1-131.

²¹ Gobierno Municipal de León, *Programa de Gobierno Municipal de León, Guanajuato 2018-2021*, Honorable Ayuntamiento de León, 2018, pp. 1-90.

río Guanajuato.²² Estas características ambientales la clasifican con un alto potencial para el cultivo de granos y hortalizas, bajo un sistema de riego y/o de temporal.²³

RECONVERSIÓN AGRÍCOLA Y CAMBIO EN EL PATRÓN DE CULTIVOS

Desde la década de 1990, la agricultura de la ZML sufrió un proceso de reconversión ligado a la nueva política nacional de desarrollo agrícola neoliberal funcional a la globalización que, desde entonces, privilegia la producción de alimentos de exportación para conseguir divisas y, de esta manera, financiar el desarrollo.

En El Bajío guanajuatense en general, y en la ZML en particular, esta política neoliberal significó el paso de una producción agrícola basada mayormente en el cultivo de cereales, bajo el paradigma de la “agricultura moderna intensiva” y dirigida a la satisfacción de la demanda del mercado interno, denominado de desarrollo “hacia adentro”, a la puesta en marcha de un “modelo de agroexportación no tradicional” que, bajo un esquema productivo intensivo-biotecnológico, se caracteriza hoy por la producción de productos frescos, muchas veces suntuarios o de lujo, destinados a mercados selectos y sofisticados, generalmente extranjeros, por lo que se denomina de desarrollo “hacia afuera”.²⁴

Como resultado, la región y algunos de sus productores se incorporaron como proveedores de alimentos de “lujo” en las llamadas cadenas globales de valor. Lo anterior fue impulsado por el gobierno y una élite de agricultores con el propósito principal de que nuevos cultivos (de exportación) resolvieran las exigencias de ganancias inmediatas de los productores y del gobierno, es decir, generar una mayor rentabilidad (peso invertido/peso obtenido).

En concreto, la reconversión agrícola en la ZML buscó: *a*) diversificación del patrón de cultivos (de exportación); *b*) fortalecimiento de aquellos ligados

²² Instituto Municipal de Planeación de León (Implan), *Programa Municipal de Desarrollo Urbano y de Ordenamiento Ecológico y Territorial de León*, Guanajuato, Gobierno de Guanajuato, 2015, pp. 1-197.

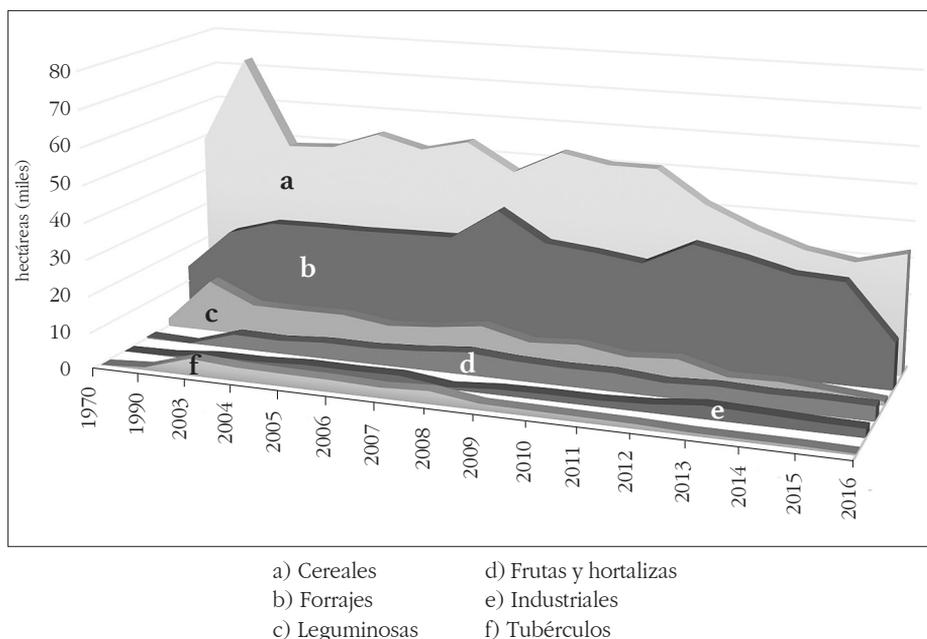
²³ Instituto Municipal de Planeación de León, *Programa Frontera Agrícola. Estudio para el análisis y monitoreo del suelo para la zonificación agrícola de la zona sur de municipio*, Guanajuato, Implan/Gobierno de Guanajuato, 2017, pp. 1-79.

²⁴ Boris Marañón, “Impactos socioeconómicos y ambientales de la modernización agroexportadora no tradicional en El Bajío, México”, *op. cit.* Estela Martínez Borrego, “Agricultura, sustitución de cultivos y exportaciones en la zona metropolitana de León, Guanajuato”, *op. cit.*

a la agroindustria (transnacional); c) incorporación de tecnología de punta para optimizar recursos y elevar la productividad; y d) establecimiento de nuevos esquemas de comercialización.

El resultado más visible de dicha reconversión respecto del patrón de cultivos, se muestra en la Gráfica 1.

GRÁFICA 1
 Zona Metropolitana de León:
 superficie sembrada por grupo de cultivos, 1970-2016



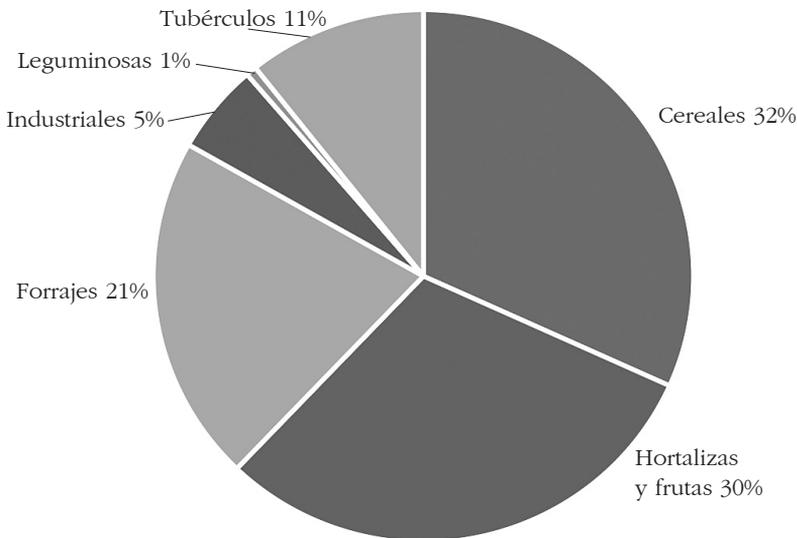
Fuente: elaborado con base en datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Estadísticas agrícolas de México*, México, Sagarpa, 2018.

Como se observa en la Gráfica 1, los procesos de cambio en el patrón de cultivos en la ZML entre 1990 y 2016 se manifestaron en: 1) la disminución de hectáreas sembradas de cereales para consumo humano, principalmente el trigo y maíz blanco; 2) la “ganaderización” del patrón de cultivos, en donde destaca el aumento de los cultivos forrajeros (maíz amarillo), y hoy, el desplome en la producción del sorgo; 3) el auge de cultivos hortícolas e

industriales para exportación, por ejemplo, el brócoli y la cebada maltera, entre otros.²⁵

Lo anterior se confirma también al observar el valor de la producción regional. Hoy los cultivos que más generan riqueza son: cereales (32%), frutas y hortalizas (30%), forrajes (21%), tubérculos (11%), industriales (5%) y leguminosas (1%).²⁶

GRÁFICA 2
Zona Metropolitana de León: valor de la producción de los cultivos principales, 2016



Fuente: elaborado con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Estadísticas agrícolas de México*, México, Sagarpa, 2018.

²⁵ Para una descripción detallada del cambio en el patrón de cultivos, la superficie sembrada y cosechada, el volumen de producción, los rendimientos, el valor y el precio medio de los principales cultivos en la ZML de 1970 a 2015, véase Susana Suárez Paniagua, Estela Martínez Borrego y Arlene Iskra García Vázquez, *La dinámica económica y cultural de la Zona Metropolitana de León, Guanajuato*, op. cit.

²⁶ Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Estadísticas agrícolas de México*, México, Sagarpa, 2018.

Dicha gama de cultivos revela la consolidación de un nuevo patrón de cultivos de carácter eminentemente comercial. De hecho, la región es reconocida con el distintivo de calidad Zona Premium, al ser el mayor exportador de lechuga y brócoli (fresco y congelado) del país. En 2017 se comercializaron con el exterior poco más de 374 mil toneladas de dicho producto, por las que se obtuvieron 408 millones de dólares.²⁷

En suma, como señala Martínez,²⁸ existen algunos cultivos “ganadores” y otros “perdedores”, si se consideran los cambios en la superficie sembrada y el valor de la producción. Los ganadores son aquellos que se destinan al sector ganadero en forma de alimentos para los animales: sorgo, alfalfa y maíz amarillo; o que son el insumo principal para uno de los productos agroindustriales más importantes para la exportación, esto es, la cebada para producir cerveza; y, por último, los productos frescos, no tradicionales o de “lujo”, que se canalizan a la exportación: brócoli, lechuga, chile verde, zanahoria y cebolla. Los perdedores son, en general, los granos básicos más comunes para el consumo humano: frijol, maíz (blanco) y trigo.

ESPECIALIZACIÓN AGRÍCOLA REGIONAL

El propósito de esta sección es tratar de responder la siguiente pregunta: ¿en qué cultivos se especializan los cuatro municipios de la Zona Metropolitana de León? Para ello, desarrollamos los coeficientes de especialización regional por cultivo y por región, para lo cual tomamos 2016 como año de referencia y lo contrastamos con 1990 como año base.²⁹ El primer paso fue integrar lo que se denomina matriz de participación, la cual hace referencia a un cuadro de doble entrada, donde las filas representan las hectáreas sembradas por cultivo y las columnas los municipios que se analizan (Cuadro 1).

El segundo paso es estimar el coeficiente de participación por cultivo en cada municipio.³⁰ Este indicador representa el porcentaje que ocupan los diez cultivos principales dentro de la actividad agrícola de cada municipio de la ZML, y se utiliza para examinar la especialización absoluta (Cuadro 2).

²⁷ Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Atlas agroalimentario 2012-2018*, México, Sagarpa, 2018, pp. 1-218.

²⁸ Estela Martínez Borrego, “Agricultura, sustitución de cultivos y exportaciones en la Zona Metropolitana de León, Guanajuato”, *op. cit.*

²⁹ Sergio Boiser, *Técnicas de análisis regional con información limitada*, Cuadernos del ILPES, CEPAL, núm. 27. Roberto Ramírez Hernández, *Métodos y técnicas de análisis regional*, *op. cit.*

³⁰ Su fórmula es: $P_{ij} = V_{ij} / \sum V_{ij}$ (P_{ij} = Participación del cultivo en la región; V_{ij} , es la variable de análisis correspondiente al cultivo “i” y municipio “j”; $\sum V_{ij}$ = Valor de V correspondiente al valor total del cultivo).

CUADRO 1
Zona Metropolitana de León: matriz de participación

Matriz original = año base					
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 1990					
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao	Total sector
Maíz grano	17 933	5 987	15 445	17 377	56 741
Trigo grano	3 792	4 289	3 694	522	12 297
Alfalfa verde	1 739	290	450	1 645	4 124
Sorgo grano	1 025	3 806	4 540	5 447	14 818
Cebada grano	9	71	120	75	275
Agave	0	0	0	0	0
Frijol	2 335	459	5 431	5 005	13 229
Papa	0	0	0	0	0
Cebolla	0	0	0	0	0
Brócoli	0	0	0	0	0
Total regional	26 833	14 901	29 680	30 070	101 483

Matriz actual = año en curso					
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 2016					
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao	Total sector
Maíz grano	8 605	6 262	7 440	8 120	30 427
Trigo grano	80	1 670	1 046	40	2 836
Alfalfa verde	2 324	741	846	740	4 651
Sorgo grano	1 950	1 367	1 830	2 210	7 357
Cebada grano	215	430	206	15	866
Agave	51	734	480	281	1 546
Frijol	534	124	232	236	1 126
Papa	67	365	401	10	843
Cebolla	540	561	436	201	1 738
Brócoli	120	326	207	89	742
Total regional	14 486	12 580	13 124	11 942	52 132

Fuente: elaborado con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Estadísticas agrícolas de México*, México, Sagarpa, 2018.

CUADRO 2

Zona Metropolitana de León: matriz de participación cultivo-municipio

Matriz: Participación cultivo en el municipio (porcentaje)					
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 1990					
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao	Total ZML
Maíz grano	66.83	40.18	52.04	57.79	55.91
Trigo grano	14.13	28.78	12.45	1.74	12.12
Alfalfa verde	6.48	1.94	1.52	5.47	4.06
Sorgo grano	3.82	25.54	15.30	18.11	14.60
Cebada grano	0.03	0.48	0.40	0.25	0.27
Agave	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Frijol	8.70	3.08	18.30	16.64	13.04
Papa	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cebolla	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Brócoli	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Matriz: Participación cultivo en el municipio (porcentaje)					
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 2016					
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao	Total ZML
Maíz grano	59.40	49.78	56.69	68.00	58.37
Trigo grano	0.55	13.28	7.97	0.33	5.44
Alfalfa verde	16.04	5.89	6.45	6.20	8.92
Sorgo grano	13.46	10.87	13.94	18.51	14.11
Cebada grano	1.48	3.42	1.57	0.13	1.66
Agave	0.35	5.83	3.66	2.35	2.97
Frijol	3.69	0.99	1.77	1.98	2.16
Papa	0.46	2.90	3.06	0.08	1.62
Cebolla	3.73	4.46	3.32	1.68	3.33
Brócoli	0.83	2.59	1.58	0.75	1.42

Fuente: elaborado con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Estadísticas agrícolas de México*, México, Sagarpa, 2018.

Como podemos observar, en el contexto del modelo agroexportador neoliberal, la ZML aumentó su especialización en los siguientes productos: brócoli, cebolla, papa y agave, que no aparecían en 1990; para 2016 lo hacen con 1.42, 3.33, 1.62 y 2.97% respectivamente; y, por su parte, la alfalfa verde se duplicó de 4.06 a 8.92%, la cual es utilizada como alimento para el ganado.

Por otro lado, el cultivo del maíz, a pesar de presentar una tendencia a la baja en su siembra total en la ZML durante el periodo de la globalización, como lo señalamos anteriormente, sigue siendo el principal producto sembrado en la región respecto a otros cultivos, ya que, en los cuatro municipios, su participación total alcanzó 58.37 por ciento.

Es importante señalar que, en la actualidad, las autoridades locales y la agroindustria transnacional promueven una mayor reconversión de los productores hacia el maíz amarillo, debido a que su demanda y precio son mayores que el maíz blanco. El siguiente testimonio da cuenta de esto:

Para nosotros es muy importante impulsar la producción de maíz amarillo, ya que la industria forrajera requiere de 750 mil toneladas anuales de este grano y actualmente se importa; en cambio de maíz blanco, la producción es de un millón 700 mil toneladas aproximadamente.³¹

Ahora bien, el tercer paso es examinar el peso de cada uno de los cuatro municipios de la ZML dentro de los diez cultivos principales en términos porcentuales, análisis que nos permitirá observar la distribución intermunicipal por cultivo³² (Cuadro 3).

En el Cuadro 3 se puede observar que los municipios de León y Purísima son los que concentran la mayoría de las actividades agrícolas de la ZML, debido a que mostraron un aumento ligero en su participación agrícola total: de 26 en 1990 a 28% en 2016, y de 15 a 24%, respectivamente. El caso del primero registra la más alta concentración en la producción de maíz amarillo, alfalfa verde y frijol; en cambio, el segundo lo hace en trigo, cebada, agave, papa, cebolla y brócoli. Por el contrario, los municipios de San Francisco y Silao presentan una disminución en la concentración de su producción por cultivo: de 29 a 25%, y de 30 a 23%, destacan: frijol, maíz, sorgo y cebada.

³¹ Ingeniero Rito Vargas Varela, subsecretario para el Desarrollo y Competitividad Agroalimentaria, Feria Internacional del Maíz, Guanajuato, 9 de agosto de 2018.

³² Su fórmula es: $P_{ji} = V_{ji} / \sum V_{ji}$ (P_{ji} = Participación de la región en el cultivo; V_{ji} , es la variable de análisis correspondiente al municipio "j" y cultivo "i"; $\sum V_{ji}$ = Valor de V correspondiente al valor total del municipio).

CUADRO 3
*Zona Metropolitana de León:
matriz de participación municipio-cultivo*

Matriz: Participación del municipio en el cultivo (porcentaje)				
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 1990				
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao
Maíz grano	31.60	10.55	27.22	30.62
Trigo grano	30.84	34.88	30.04	4.24
Alfalfa verde	42.17	7.02	10.91	39.89
Sorgo grano	6.92	25.68	30.64	36.76
Cebada grano	3.10	25.96	43.72	27.23
Agave	0.00	0.00	0.00	0.00
Frijol	17.65	3.47	41.05	37.83
Papa	0.00	0.00	0.00	0.00
Cebolla	0.00	0.00	0.00	0.00
Brócoli	0.00	0.00	0.00	0.00
Total ZML	26	15	29	30

Matriz: Participación del municipio en el cultivo (porcentaje)				
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 2016				
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao
Maíz grano	28.28	20.58	24.45	26.69
Trigo grano	2.82	58.89	36.88	1.41
Alfalfa verde	49.97	15.93	18.19	15.91
Sorgo grano	26.51	18.58	24.87	30.04
Cebada grano	24.83	49.65	23.79	1.73
Agave	3.30	47.48	31.05	18.18
Frijol	47.42	11.01	20.60	20.96
Papa	7.95	43.30	47.57	1.19
Cebolla	31.07	32.28	25.09	11.57
Brócoli	16.17	43.94	27.90	11.99
Total ZML	28	24	25	23

Fuente: elaborado con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Estadísticas agrícolas de México*, México, Sagarpa, 2018.

Finalmente, en términos de la distribución y concentración intermunicipal, sobresale el hecho de que la producción de brócoli, cultivo con el mayor valor de producción, se encuentra concentrada en dos municipios: Purísima del Rincón y San Francisco del Rincón, lugares donde, por cierto, se ubican las plantas congeladoras de verduras más importantes de la región, por ejemplo, Next Vegetales y Xtra Congelados.³³

El cuarto y último paso es estimar el coeficiente de localización de los cultivos en la ZML, el cual representa la relación entre la participación del cultivo en el municipio y la participación del mismo cultivo en el total regional de 1990 respecto a 2016³⁴ (Cuadro 4).

Como se observa en los cuadros anteriores, en términos intramunicipales tenemos que en 2016, en el municipio de León se concentran los cultivos de maíz, alfalfa verde, frijol y cebolla; en Purísima: trigo, cebada, papa, cebolla y brócoli; en San Francisco: trigo, papa, cebolla y brócoli. Finalmente, en Silao predomina la siembra de maíz y sorgo.

CARACTERIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS

La producción agrícola en la ZML es llevada a cabo en términos muy generales y de acuerdo con la información obtenida en las entrevistas a productores y las visitas a campos agrícolas, por dos tipos de productores: *a)* los del sector privado (genéricamente podemos denominarlos empresarios agrícolas); y *b)* los pequeños productores y los ejidatarios del sector social.

Ambos tipos de productores se diferencian por el modelo productivo-tecnológico; la escala productiva que presentan; los productos que siembran; la infraestructura, maquinaria y equipos que utilizan; asimismo, por la forma en que organizan y llevan a cabo su proceso productivo; y por último, y quizá esto sea lo más importante, el grado de vinculación que tienen con los mercados locales y de exportación, esto es, su capacidad o no de integrarse en

³³ Dichas empresas agrícolas son filiales de Grupo Altex y Bimbo, y se especializan en hortalizas selectas para exportación. En la actualidad, dicho consorcio provee una tercera parte del consumo de brócoli en Estados Unidos.

³⁴ La fórmula es: $Q_{ij} = V_{ij} / \sum_{ij} V_{ij} / [\sum_{ij} V_{ij} / \sum_{ij} V_{ij}]$ (Q_{ij} = Localización del cultivo en la región; V_{ij} , es la variable de análisis correspondiente al cultivo "i" y municipio "j"; $\sum_{ij} V_{ij}$ = Valor de V correspondiente al valor total del cultivo). Interpretación: si el coeficiente es mayor o igual a uno, significa que existe una especialización/localización en la actividad económica, y si es menor a uno, indica que aquélla no está presente.

CUADRO 4
*Zona Metropolitana de León:
matriz de localización cultivo-municipio*

Matriz: Coeficiente de localización				
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 1990				
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao
Maíz grano	1.20	0.72	0.93	1.03
Trigo grano	1.17	2.38	1.03	0.14
Alfalfa verde	1.59	0.48	0.37	1.35
Sorgo grano	0.26	1.75	1.05	1.24
Cebada grano	0.12	1.77	1.49	0.92
Agave	0.00	0.00	0.00	0.00
Frijol	0.67	0.24	1.40	1.28
Papa	0.00	0.00	0.00	0.00
Cebolla	0.00	0.00	0.00	0.00
Brócoli	0.00	0.00	0.00	0.00

Matriz: Coeficiente de localización				
Superficie sembrada por cultivos principales (hectáreas), 2016				
Cultivo	León	Purísima	San Francisco	Silao
Maíz grano	1.02	0.85	0.97	1.16
Trigo grano	0.10	2.44	1.47	0.06
Alfalfa verde	1.80	0.66	0.72	0.69
Sorgo grano	0.95	0.77	0.99	1.31
Cebada grano	0.89	2.06	0.94	0.08
Agave	0.00	0.00	0.00	0.00
Frijol	1.71	0.46	0.82	0.91
Papa	0.29	1.79	1.89	0.05
Cebolla	1.12	1.34	1.00	0.50
Brócoli	0.58	1.82	1.11	0.52

Fuente: elaborado con datos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), *Estadísticas agrícolas de México*, México, Sagarpa, 2018.

las cadenas de valor, lo cual dependerá directamente del modelo productivo-tecnológico implementado.³⁵

GRANDES Y MEDIANOS AGRICULTORES DEL SECTOR PRIVADO

Actualmente, los grandes y medianos productores agrícolas de la ZML se caracterizan por ser agricultores cuyas explotaciones son propiedad privada individual de tipo empresarial, pueden abarcar desde 50 hasta 1 500 hectáreas e incluso más, las cuales en su mayoría disponen de agua por medio de pozos y represas para su almacenamiento.

Su sistema de producción corresponde al modelo de la agricultura intensiva-biotecnológica, por lo que hacen uso de un sofisticado paquete tecnológico que consiste en: semillas mejoradas genéticamente (híbridas); diversas variedades de cultivos; sistemas de tecnificación de riego por goteo automatizados; fumigación mecanizada, y uso de modernas técnicas de producción como la plástica, la agricultura protegida y de precisión mediante invernaderos.

Estos agricultores han enfocado su producción hacia un nuevo patrón de cultivos con mayor demanda y valor económico en los mercados de exportación, por lo que se enfocan en sembrar hortalizas principalmente: brócoli, chile verde, coliflor, espárrago, lechuga, fresa y cebolla.

No obstante, el hecho de que a los productos de exportación se les considere como “ganadores”, ello no significa que no presenten, al igual que los “perdedores”, una serie de problemas y retos a sortear para llevar a cabo la producción y comercialización de sus productos. Entre los problemas más recurrentes que enfrentan encontramos, entre otros: canales de comercialización controlados por terceros; volatilidad de los precios entre el periodo de comercialización y la venta final, lo que genera una menor ganancia y el retraso del pago al productor; saturación de los mercados regionales y nacionales, lo que provoca generalmente una menor ganancia para el productor debido a la caída de los precios; y, por último y muy importante, el hecho de que las congeladoras no compartan las utilidades del valor agregado.

³⁵ Estela Martínez Borrego y Juan Luis Hernández Pérez, “Desarrollo tecnológico e integración comercial de los productores sonorenses y guanajuatenses en la globalización: impactos socioeconómicos diferenciados” (mimeo).

Un empresario agroindustrial que cuenta con 200 hectáreas dedicadas a los cultivos de exportación señala:

Eso [el qué, cuándo, cómo y cuánto producir] en cierta cosa nos lo van marcando las empresas con las que vamos contratando los productos a trabajar, y ya ellos deciden, nos dicen, “tengo necesidad de tantas hectáreas que nos puedan ustedes plantar”, nosotros nos acomodamos de acuerdo a los programas que ellos tienen, porque yo no decido, finalmente ellos nos dan una pauta y ya decidimos, “okey, le entramos con esto, nos queda fuera esto”, y ya ellos buscan otras alternativas, otros agricultores.³⁶

Y ante la pregunta de si la comercialización de sus productos está asegurada por contar con un contrato previo con la empresa congeladora, respondió:

No, bueno, al menos que no quieran los productos porque se echen para atrás por ciertas cuestiones. Por ejemplo, con la congeladora, bueno, hicimos su brócoli, se lo llevamos en el primer viaje y que no lo van a querer porque no era así, digo “es que contigo hice el contrato, contigo especificamos el producto y esta es la variedad que tú me diste y así se pone esta variedad”, “no, es que era la variedad fulana”; es que se lo sacan con mil cosas, “es que este brócoli no es verde, es rojo”, ¡ah caray!, yo lo veo verde, no, para ellos es rojo, y por eso no. ¡Ah!, pero es que había mucho producto, pues no te lo van a decir, con la mano en la cintura te dicen “ya no lo quiero”.³⁷

Por último, con respecto a la pregunta de si prefiere comercializar sus productos con los supermercados, un encargado de campo respondió:

Con Walmart y Soriana, casi no. Más bien es directamente en la central de abastos de Monterrey, Guadalajara o de la Ciudad de México. Walmart quiere bueno y barato, entonces el patrón no les vende casi. Además, se tardan más en pagar. Por eso manda a las centrales de abasto, porque ahí sí pagan rápido. Además, en los supermercados se hace fila para que metan tu producto y mientras se pudre en el tráiler, con dos días que pasen en el tráiler se descompone. Y

³⁶ Entrevista agroindustrial, San Francisco del Rincón, citada en Susana Suárez Paniagua, Estela Martínez Borrego y Arlene Iskra García Vázquez, *La dinámica económica y cultural de la Zona Metropolitana de León, Guanajuato*, op. cit., p. 204.

³⁷ *Idem.*

entonces para evitar eso, quieren luego su mochada los de los supermercados para meterte primero.³⁸

PEQUEÑOS PRODUCTORES PRIVADOS Y DEL SECTOR SOCIAL

La situación de este tipo de productores es aún más limitada y problemática. Pocos ejidos operan productivamente bajo la lógica exportadora, debido a que no cuentan con la infraestructura, inversión en insumos, agua, organización y maquinaria agrícola necesaria, como se muestra en el siguiente testimonio:

Los ejidos de aquí siembran maíz y sorgo por lo regular. Mire, se siembra 60% de maíz, 30% de sorgo y 10% de frijol. El sorgo es forrajero para ganado, y el maíz es para tortilla. En los últimos 15 o 20 años no hay negocio en el campo, el campo está abatido prácticamente, el campo está pasando por una crisis fuertísima. Sembrando maíz, frijol y sorgo, no sacan para pagar la luz. Ese es el detalle. Sembrar brócoli o chile son inversiones caras. Es por la inversión, no porque no sepamos. La papa también es muy cara, y la cebolla tiene un precio por debajo de su costo. Nosotros ya no vivimos completamente de la agricultura, nosotros los pequeños agricultores vamos a desaparecer. En 10 años ya no se va a sembrar maíz en la zona.³⁹

Por esta razón la mayoría de los pequeños productores y ejidatarios están insertos en la denominada pluriactividad, ya que venden su fuerza de trabajo como asalariados principalmente en los campos agrícolas privados o a la agroindustria maquiladora (congeladoras y empacadoras), y algunos otros en ranchos ganaderos, granjas avícolas y porcícolas. Otros, los menos, venden su fuerza de trabajo en el sector industrial; y la mayoría en los servicios (albañiles, jardineros, empleados). Finalmente están quienes simplemente rematan o rentan sus tierras y agua al sector privado.⁴⁰

Los pequeños productores y los ejidatarios enfrentan una variedad de problemas que los vuelven vulnerables y los acercan más a la marginación

³⁸ Entrevista a ingeniero agrónomo encargado del Rancho El Cerrito, San Francisco del Rincón, 18 de julio de 2017.

³⁹ Entrevista al presidente del Comisariado Ejidal de la Comunidad de San Cristóbal, San Francisco del Rincón, Guanajuato, 19 de julio de 2017.

⁴⁰ Estela Martínez Borrego, "Estrategias adaptativas: migración y movilidad laboral en el contexto de la globalización en México", *Revista San Gregorio*, núm. 18, Ecuador, 2017, pp. 100-115 [<http://revista.sangregorio.edu.ec/index.php/REVISTASANGREGORIO/article/view/390/9pfl>].

y/o a la exclusión de la actividad agrícola. Entre éstos tenemos: escasa o nula asistencia técnica; limitado acceso al agua por acaparamiento y por sequía, y por ende, reducción del área sembrada en sus campos y alta siniestralidad de sus cultivos de temporal; una significativa incidencia de plagas y enfermedades; elevados costos de producción; desconocimiento de los mercados; incapacidad productiva y tecnológica para integrarse en los mercados de exportación; falta de opciones y de vinculación comercial para la agricultura de temporal; ausencia de financiamiento formal, ya sea público y/o privado; y por último, pero no menos importante, poca capacidad de negociación por desconocer la calidad del producto que venden y/o por el poco poder que se tiene en la estructura de comercialización.

Como vemos, los dos grupos de productores señalados presentan diferencias. Nos interesa detenernos en la que se relaciona con el grado de vinculación que tienen con los mercados locales y de exportación; esto es, la capacidad o no de integrarse en las cadenas de valor; en caso de hacerlo, establecer bajo qué tipo de vinculación lo logran.

INTEGRACIÓN COMERCIAL DE LOS PRODUCTORES EN LAS CADENAS DE VALOR

En el contexto actual de la globalización, la vinculación de los productores agrícolas guanajuatenses en general, y de la ZML en particular, con el mercado mundial y nacional, se encuentra organizada a partir de la lógica de las “cadenas globales de valor”. Como se mencionó, en dichas cadenas las empresas agrocomerciales tienen un rol dominante en la producción y el abasto de alimentos.

En este sentido, existen distintas formas para llevar a cabo la vinculación entre los productores guanajuatenses con dichas agroempresas líderes internacionales dentro de las cadenas de valor, entre las que se han identificado las siguientes: *jerárquicas, cautivas, relacionales, modulares y de mercado*.⁴¹

⁴¹ En el extremo más sofisticado de las cadenas están los vínculos de mercado, en los que las transacciones de información y tecnología son simples, los proveedores capaces y la codificación es fácil, lo cual no implica ninguna relación de poder entre las firmas líderes y sus proveedores. En el otro extremo están las relaciones jerárquicas, las cuales implican niveles muy altos de poder por parte de la empresa líder, y donde además las transacciones de información y tecnología son complejas, no son fácilmente codificables y las capacidades de los proveedores son bajas. Entre estos dos extremos existen tres distintas formas de gobernanza: modular, relacional y cautiva. En las redes modulares, los proveedores tienen altos niveles de

Esos diferentes tipos de vinculación expresan los distintos niveles de gobernanza, es decir, los niveles de libertad o control, que tienen los productores al establecer una relación de compra y venta con la agroempresa líder.

Como se puede observar en el Cuadro 5, la forma de integración y/o gobernanza más común entre los productores y la agroindustria líder, en este caso las congeladoras, y tomando en cuenta sus capacidades tecnológicas e innovaciones, es la *cautiva*, conocida también como agricultura por contrato.

CUADRO 5
Zona Metropolitana de León: formas de integración de los productores agrícolas en las cadenas de valor

Cultivos	Tipo de mercado	Tipo de productor	Empresa líder	Formas de integración
Brócoli	Exportación (fresco y congelado)	Grande y mediano	Congeladora	<i>Cautiva</i>
Lechuga	Nacional	Grande	Supermercado	<i>Mercado</i>
Cebada	Nacional	Grande y mediano	Agroindustria	<i>Jerárquica</i>
Maíz (amarillo)	Nacional	Ejidatario pequeño y grande	Agroindustria	<i>Relacional</i>

Fuente: investigación de campo (Zona Metropolitana de León, Guanajuato, 2017).

Esta relación es casi vertical, ya que implica un control de arriba hacia abajo, con niveles altos de gestión de la producción por parte de la agroempresa líder sobre los medianos y grandes productores. En dicha forma de integración se establece un contrato formal entre el productor y el comprador, con “plena certeza” en el papel sobre la compra y venta de los productos agrícolas.

capacidades tecnológicas y de información, y las transacciones son codificadas fácilmente, por lo que existe un equilibrio de poder distribuido entre las empresas líderes y los proveedores. En la forma relacional, los proveedores tienen ciertas capacidades, pero las transacciones de tecnología e información no son fáciles de codificar. En esta forma predomina una mayor coordinación explícita y un grado más alto de asimetrías de poder entre las empresas líderes y los proveedores. Finalmente, en la forma cautiva, existen fuertes asimetrías de poder entre las firmas líderes y los proveedores. Gary Gereffi, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *op. cit.*

La integración *cautiva* se presenta en diversos cultivos, y el brócoli es uno de los casos más representativos. La mayoría de los grandes y medianos agricultores producen esta verdura debido a la vinculación que tienen con la agroindustria, particularmente con las empresas congeladoras, en especial con Xtra Congelados, ubicada en San Francisco del Rincón y que ofrece servicios de financiamiento para que los productores puedan realizar sus actividades a cambio de asegurarse la entrega de la cosecha completa.

El brócoli es considerado por las congeladoras como su materia prima principal, por lo que estas empresas se interesan en asumir un alto nivel de control de la producción y comercialización regional, con el propósito de asegurarse permanentemente el abasto de la crucifera ante los riesgos que representa el no hacerlo, por lo que las empresas frigoríficas locales establecen una relación cautiva con los productores, a pesar de que éstos cuentan con un nivel de modernización y tecnificación medio, específicamente en los sistemas de riego y las semillas mejoradas.

La relación *cautiva* implícita en la agricultura por contrato genera que no exista certeza para el productor sobre el precio final que recibirá por su producto. Esto debido tanto a la volatilidad de los precios del brócoli, como a la falta de control del productor sobre su mercancía en el momento de la comercialización, ya que es la agroindustria congeladora la que lo determinará, con base en la deuda del productor, en combinación con sus prácticas monopolísticas y problemas de mercadeo, y la calidad del producto, como se muestra en el siguiente testimonio:

Nosotros le sembramos a la congeladora. Aquí es con contrato, la congeladora nos financia la planta. Eso si está bien, así sí se puede trabajar, porque el campesino que se dedique a eso ya trabaja con un contrato que da más seguridad. Pero son muy exigentes en cuestión de inocuidad, en todo lo de campos limpios. Por ejemplo, no quieren que mi sembradío esté al lado de un establo de vacas, que los estanques de agua quieren que estén limpios, que no haya perros por ahí, o que los campos estén certificados, pero eso nos limita. Y eso cuesta. También evalúan plagas, si traen gusanos te rebajan tanto. El precio aquí en la zona es de cinco pesos, pero si te salen dos gusanos te rebajan a 4.60, si traes pulgones te rebajan, si traes daño mecánico te bajan; hoja, tallo hueco, el lodo; te rebajan por todo. Esta vez la congeladora me hizo el contrato a 4.78 pesos, y a los agricultores grandes se los dio a cinco pesos. Y eso se lo dije al ingeniero. Cuando la empresa no tiene producto no le ponen pero al brócoli, pero cuando hay mucho producto es cuando le ponen más recorte a todo.⁴²

⁴² Entrevista al presidente del Comisariado Ejidal de la Comunidad de San Cristóbal, San Francisco del Rincón, Guanajuato, 19 de julio de 2017.

De igual manera, la relación *cautiva* se presenta en cultivos como la cebada, el sorgo y el trigo, donde la mayoría de la producción es acaparada, previo contrato, por la agroindustria regional.

Las ventajas de esa forma de integración para los productores es que los insumos, tecnologías y servicios para la producción son a menudo proporcionados por la agroempresa, mediante créditos en forma de anticipos. Sin embargo, la desventaja es que la agroempresa líder, ya sea directamente o con un intermediario (bróker), desempeña el papel central en la definición de qué, cómo y cuándo producir, por lo que los medianos y grandes productores guanajuatenses desempeñan básicamente el papel de simples maquiladores de esos productos.

Otra forma de integración que se presenta en la región es la de *mercado*. Esta forma surge cuando los productores cuentan con mayores capacidades tecnológicas, productivas y comerciales para cumplir con los requisitos de las agroempresas líderes y el mercado, por lo que se desarrollan relaciones casi horizontales, es decir, con menores grados de control.

Esta relación se presenta, como se observa en el Cuadro 5, en el caso de la lechuga hidropónica, cuya producción es realizada en su mayoría por productores grandes, quienes cuentan con una mayor capacidad productivo-tecnológica, por lo que el control de la agroempresa líder, en este caso el supermercado o central de abasto, es menor. Esto se debe a que los productores cuentan con infraestructura, equipos y maquinaria, así como con un mejor producto para negociar directamente con los compradores.

Estas mayores capacidades abren la posibilidad para que se fortalezcan formas de integración de *mercado*, en las que ningún intermediario (bróker) determine completamente los detalles sobre la producción, comercialización y precio de la lechuga y, de esta manera, el productor alcance un mayor grado de control y beneficio económico por su mercancía al vender directo al mercado final.

En el caso de la cebada, su producción se realiza normalmente a partir de contratos o acuerdos con las compañías cerveceras. De esta forma, son éstas las que buscan generar convenios de producción con los agricultores locales para asegurar el abastecimiento del grano, el cual es su materia prima principal para la producción de cerveza.

La producción de esa bebida se encuentra dominada en todo Guanajuato por dos grandes corporativos: Cervecería Modelo y Cervecería Cuauhtémoc-Moctezuma, mismas que establecen un esquema de integración *vertical* o *jerárquica* con los productores del grano.

Esas empresas cerveceras controlan el proceso de producción y comercialización de la cebada por medio de comercializadoras de abasto. Según la investigación en campo, la industria cervecera trasnacional constituyó la empresa conocida como Impulsora Agrícola, la cual es su instancia central operativa y es donde se decide, cada inicio de ciclo, el precio, la variedad de la semilla y los productores que participarán en el programa de siembra y con los que se llevarán a cabo los contratos de compraventa.

Así, a lo largo del ciclo de producción de la cebada, los agricultores reciben, por medio de dicha comercializadora, semillas, fertilizantes, insumos, tecnología, financiamiento, coberturas, capacitación y asistencia, todos ellos con pago contra entrega de cosecha.

Sin embargo, debido a la posibilidad y capacidad que tienen las empresas cerveceras de adquirir el grano en los mercados internacionales, principalmente de Canadá y Estados Unidos, sobre todo cuando el precio es más atractivo, aunado a la falta de infraestructura de recepción del grano en la región, es decir, de bodegas suficientes, los precios pactados en los contratos de compra de cebada no siempre se respetan o alcanzan los precios que el productor local espera.

En el caso del maíz amarillo, utilizado mayormente como alimento para el ganado, la forma principal de su comercialización es de tipo *relacional*. Aunque los productores tienen capacidades productivo-tecnológicas medias, y utilizan sistemas de riego, son las empresas líderes, en este caso la agroindustria, las que fijan el precio, y no comparten del todo el valor agregado con los productores, como se muestra en el siguiente testimonio:

Se lo vendemos a la empresa de la Estrella, son de la empresa de la leche Lala. Es para los forrajes pues. Por lo regular es siempre así. Porque el maíz para la tortilla ya no es negocio. Mejor lo importan de otros lados. Ya tenemos tres años que no sembramos maíz para tortilla. Está muy bajo el precio y la gente ya no siembra. Y aquí las inversiones son muy caras.

La empresa Estrella compra mucho aquí, te compra hasta dos mil hectáreas de maíz. No hacen contratos, la jugada del precio es oferta y demanda. Pero ellos fijan el precio en realidad. Y si te conviene pues bueno, si no, les vale. Ellos son los principales aquí. Ellos acaparan todo.⁴³

⁴³ Entrevista al administrador del Rancho San Ignacio, San Francisco del Rincón, Guanajuato, 20 de julio de 2017.

En suma, se puede confirmar que los productores guanajuatenses de la ZML logran su integración en los mercados nacionales e internacionales de manera subordinada. Esto sólo les ha servido para asegurar su condición de permanencia en ellas, pero en ningún caso, su dominio; por lo que, en un escenario de corto plazo, existe el riesgo de que se estrechen los canales de comercialización, debido a la estructura monopólica del sistema agroalimentario nacional-mundial. De ahí que las oportunidades de alcanzar una mayor integración en los circuitos comerciales y, por ende, más beneficios económicos, se podrían ver limitadas, e incluso amenazadas.

CONCLUSIONES

La reconversión productiva encabezada por los empresarios agrícolas en la región, tiene como principal resultado visible la consolidación de un nuevo patrón de cultivos orientado hacia la exportación, y a la proveeduría de materia prima para la agroindustria transnacional, caracterizada por la producción de hortalizas: brócoli, chile verde, coliflor, espárrago, lechuga, tomate, fresa y cebolla; a la vez, otros cultivos como el maíz y el trigo se han reducido. El brócoli y la lechuga son los más relevantes, por cuanto reflejan con mayor fuerza los síntomas de dicho proceso y son los mejor posicionados en el mercado nacional y de exportación.

En lo que respecta a las formas de integración de los productores agrícolas en las cadenas globales de valor, tenemos que existe un grupo de tipo empresarial con sistemas productivos modernizados y con tecnología de punta, que han logrado una integración económica en dichas cadenas.

Sin embargo, también se encontró que el “éxito” que estos empresarios productores obtienen en el espacio regional de la ZML, se desdibuja y choca en el mercado global, debido al hecho de que no tienen un poder de control sobre las cadenas globales de valor. La mayoría de ellos conservan posiciones cautivas dentro de dichas cadenas, mientras que las agroempresas líderes, es decir, las congeladoras, monopolizan el quehacer de la producción y el comercio nacional e internacional de alimentos. La prueba de ello es que el mecanismo de comercialización que predomina entre los productores guanajuatenses es la agricultura por contrato, en la que pierden el control sobre el precio de sus productos.

Finalmente, a manera de conclusión general, consideramos que una solución a lo anterior podría ser impulsar un esquema de comercialización con mayor regulación y con precios de garantía competitivos y subsidios progresivos, que faculte a los productores guanajuatenses a tomar decisiones

directas, sin intermediarios, en relación con la comercialización y venta de sus productos (y no sólo sobre su producción), tomando en cuenta las condiciones del mercado y con miras a una soberanía alimentaria.

Además, es necesario buscar diversificar y ampliar las formas de comercialización, tanto en el mercado interno como en otros mercados internacionales. Esto con el propósito de dotar de mejores y mayores capacidades a los productores, que les permitan competir, integrarse, ascender, innovar y pasar a actividades de mayor valor dentro de las cadenas globales.