

Intermediarismo: ¿un mal necesario? Las paradojas de la integración de los productores rurales al mercado internacional de bovinos

María del Carmen Hernández Moreno*
Antonio Alberto Ulloa Méndez

Introducción

Durante décadas el estado de Sonora ha sido vinculado, con razón, a la producción ganadera. Si bien en los últimos años la producción de carne ha enfrentado fuertes avatares al ser una de las actividades más afectadas por la apertura comercial, la explotación de bovinos se mantiene como una de las más relevantes al incorporar a 8,646 productores rurales, ocupar 87% del territorio productivo en la entidad y aportar casi 40% del valor total de la producción pecuaria.¹

Una buena parte de estos bovinocultores provienen del sector social. Son pequeños productores, antiguos habitantes del somontano y la zona serrana, que hace 50 años dejaron, por motivos diversos, sus prácticas tradicio-

* María del Carmen Hernández se desempeña como investigadora del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD, AC), Dirección de Desarrollo Regional, mientras que Antonio Ulloa lo hace como técnico académico en el mismo Centro.

¹ GES 1999, 2º Informe de Gobierno, Anexo Estadístico Gráfico, p. 87.

nales de subsistencia y reproducción para especializarse en la cría de becerros para exportación y formar parte así de una cadena agroindustrial que se inicia en nuestro país y culmina en las engordas de la Unión Americana. Actividad muy lucrativa que entre 1992 y 1997 generó una derrama en divisas del orden de los 448.64 millones de dólares.²

La producción de estas unidades campesinas se caracteriza por su elevada dispersión geográfica y atomización; por tanto, para ser exportada e integrada al proceso productivo norteamericano, primeramente debe ser concentrada en lotes homogéneos. Esta labor que por lo general es realizada por agentes económicos llamados coyotes, comisionistas o intermediarios,³ se sostiene en una red de relaciones económicas, sociales y patrones culturales que influyen para que el poquitero o pequeño ganadero, entregue al comisionista un producto, el becerro, que después de pasar la etapa más crítica de su evolución biológica será incorporado a nuevas fases productivas, menos riesgosas y con mayor aporte de ganancias para los productores que las realicen.

El presente trabajo trata sobre las implicaciones de este hecho sociológico implícito en la compra-venta y acopio de los becerros producidos en la sierra de Sonora para ser trasladados a la frontera norte, fenómeno que algunos reconocen como “coyotaje” y otros como “intermediarismo”.

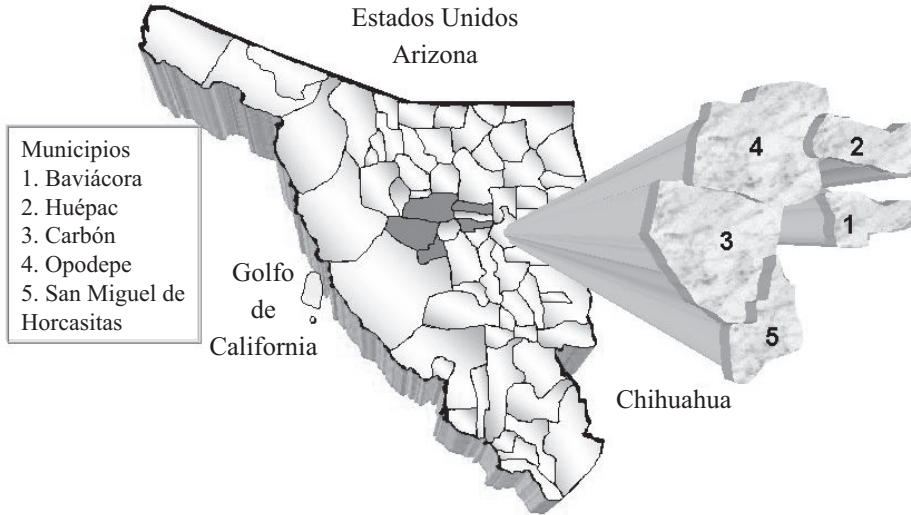
La información aquí analizada y condensada es resultante de una investigación⁴ que sobre el tema se realizara entre 1989 y 1991 en la región del río Sonora y San Miguel (ver mapa de región de estudio).

² Fuentes: 1992-1996: GES 1998, Agenda Estadística Enero, Sría. De Plancación del Desarrollo y Gasto Público, pp. 24-25; 1997 <http://sedepro.uson.mx/>.

³ Éstas son las tres formas de nombrar a estos agentes económicos.

⁴ Esta investigación fue una tesis de maestría que la autora realizó en el periodo señalado bajo la dirección del Dr. Ernesto Camou.

Mapa 1. Región de Estudio



Consideraciones previas

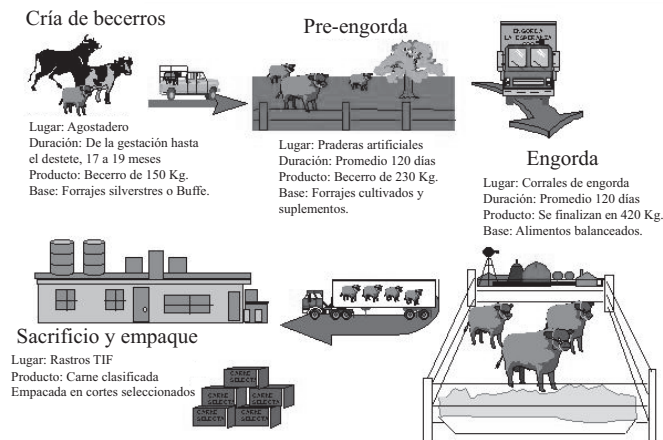
Un primer requisito para entender la función del intermediarismo es definir cuál es la formación socioeconómica específica en la que el fenómeno tiene lugar; ello significa tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. La ganadería de la zona serrana del estado forma parte de un proceso de producción de carne más amplio que constituye una *cadena productiva* (ver figura) cuya primera fase se realiza en este lado de la frontera, mientras las restantes se concretan en la Unión Americana. Esta cualidad específica hace que la *movilización* de los productos entre cada una de las fases se convierta en una necesidad estructural de este sistema de producción pecuario.⁵

⁵ E. Camou, reconocido estudios de la ganadería sonorense, utiliza este concepto para articular en una sola matriz, a los actores sociales de la ganadería bovina, las relaciones de producción que éstos entablan entre sí y las resultantes sociales y económicas de la actividad (1998, pp. 27).

2. La fase de la cría de becerros se realiza en un escenario de gran *heterogeneidad* entre las unidades de producción participantes. En la región de estudio, casi 70% de las mismas no supera una producción de 5 o 7 becerros al año, lo que permite afirmar que un alto porcentaje de la oferta de becerros para esta primera fase es “atomizada” y dispersa geográficamente.
3. Aunado a lo anterior, tenemos que una gran cantidad de las unidades de producción participantes en esta fase *no tienen la capacidad económica* para aguardar entre 15 y 17 meses, que es el tiempo mínimo precisado para que el animal esté listo para su comercialización. Esta falta de solvencia económica tiene una doble implicación: el pequeño ganadero requiere de ingresos para subsanar los gastos de la unidad y de la familia, y por otro lado, este productor tratará de sacar el becerro al mercado lo antes posible, ante su urgencia de ingresos e incapacidad para mantenerlo por un tiempo mayor en el agostadero.
4. La necesidad de recursos financieros previos a la venta del becerro, conducirá al productor de estas unidades a celebrar convenios con un comprador de ganado sobre una promesa de venta a futuro, cuando el becerro esté listo para el destete. A cambio de ello, el ganadero recibe pagos adelantados o *anticipos*, descontables del precio final del animal.

Figura 1. Fases de la Industria de la Carne de Bovinos



La ganadería sonoreense

En Sonora, la segunda mitad de la década de los cuarenta marca el comienzo de la exportación masiva de becerros y el inicio de un proceso de especialización en la cría de estos animales. Antes de esa fecha, comentan algunos productores, “el becerro no tenía precio”.

La especialización de la ganadería bovina sonoreense en la actualidad es evidente si se considera que en los últimos seis años un promedio de 96.4% de su producción de becerros se ha destinado hacia el mercado de la Unión Americana.

Esa nación se consolidó desde las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial como el país hegemónico en la producción de carne, por tanto, aun cuando aquí se realiza la primera fase de este proceso, las dimensiones de la ganadería norteamericana le permiten imponer a la actividad sonoreense las reglas del juego. La raza, la calidad, el peso del ganado y los tiempos en los que se oferta el producto, obedecen a los requerimientos de la engorda norteamericana. Los mecanismos que inducen a este acoplamiento entre ambas ganaderías son la fijación de precios y el establecimiento de sistemas de selección del producto en la frontera, aunado a restricciones de tipo sanitario, que se hacen más flexibles o más drásticas dependiendo de la demanda de ganado mexicano por parte de los productores del vecino país.

En Sonora, es la amplia región serrana la que alberga a casi 50% de los vientres que constituyen la base productiva para la cría. En esta parte de la entidad, se consolidó desde los repartos agrarios en los años treinta y cuarenta, y en mayor intensidad en la década de los setenta, un proceso de incorporación de pequeños ganaderos, minifundistas y del sector social a la producción de becerros para la exportación. La participación del gobierno estatal fue determinante para el habilitamiento de los nuevos ganaderos, a través de la construcción de represas, potreros, praderas, suministro de vientres y sementales de razas europeas, financiamiento, etcétera.

A través de los años, estas acciones darían un sello especial a la ganadería sonoreense, por el mayor dinamismo que experimentó la actividad de los

“poquiteros” (en comparación con la ganadería empresarial) y porque constituyó una alternativa de sobrevivencia para este sector de la población, lo que les permitió sortear con mayor éxito los embates de la crisis generalizada que desde aquellos años afecta a la economía campesina en otros estados del país.⁶

Por otra parte, la incorporación de los poquiteros en la primera fase de la producción bovina imprimió otro rasgo especial a la oferta de este primer subproducto de la cadena productiva: una gran dispersión geográfica y un alto nivel de atomización. En este escenario, la circulación de las mercancías hacia la siguiente fase tiene dos propósitos: primero, concentrar esa oferta dispersa y, segundo, movilizarla hacia los ranchos encargados de la preengorda del producto.

Estructura socioeconómica de los ranchos

En la cadena productiva de carne de bovino que se desarrolla en el estado de Sonora participan unidades de producción que no sólo tienen una ubicación geográfica distinta, sino también, como ya se señaló, presentan condiciones para la producción diferenciadas. Es decir, la producción de carne se realiza sobre una *estructura socioeconómica heterogénea*.

Por tal motivo, y con la intención de facilitar el trabajo de campo e incorporar esta variable de heterogeneidad al análisis, se realizó una estratificación de los ranchos ganaderos a partir de un solo criterio, el número de vientres⁷ que posee la unidad productiva. De ello se derivaron los siguientes estratos:

⁶ Autores con una reconocida trayectoria en los estudios de la ganadería en Sonora como Camou (1987, 1987, 1990, 1991 y 1999) y Pérez L. (1989), señalan que aun con todas sus contradicciones, el proceso de modernización ganadera ha refuncionalizado las unidades de producción campesina.

⁷ En realidad se utilizó al número de vientres como único criterio de estratificación porque éstos constituyen la base productiva de la unidad; es, además, el valor más identificable en todos los estratos de unidades productivas. En cambio, otros factores de la producción como el capital o la tierra presentan serios problemas de cuantificación en el caso de los ejidos ganaderos de la sierra sonorense, que no tienen gran control sobre el capital y explotan agostaderos colectivos.

a) *Unidades de producción campesinas*: manejan hasta 30 vientres en condiciones de producción por demás precarias: mala calidad de los agostaderos y escasas prácticas de manejo. El ingreso proveniente de la cría debe ser complementado con otras actividades económicas de la familia.

b) *Unidades de producción medias*: explotan entre 31 y 60 vientres, aunque presentan mejores condiciones que el estrato anterior –tienen acceso al crédito–, por lo general sus agostaderos son de mala calidad.

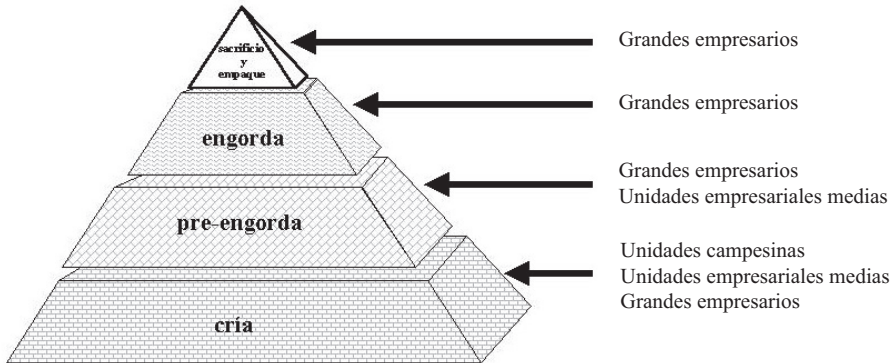
c) *Unidades de producción empresariales medias*: tienen una base productiva que fluctúa entre los 61 y 200 vientres, cuentan con infraestructura básica adecuada para la producción. En general en estas unidades la ganadería se pondera con base en su rentabilidad financiera y no toma como punto de partida a la subsistencia familiar.

d) *Grandes empresas ganaderas*: cuentan con un hato mayor a los 201 vientres, existe mayor control sobre las variables de la producción.

Ahora bien, las fases que integran a la cadena productiva, es decir la cría, la preengorda, la engorda y el sacrificio y empaquetado de la carne, tienen características propias en cuanto a su duración, el monto de inversión mínima que se requiere para su implementación; el grado de desarrollo del producto que se maneja; el tipo de tecnología y de recursos naturales que utiliza, por tanto, *no todas las unidades de producción* tienen acceso a la totalidad de las fases de la cadena productiva. Esto es, las características aludidas a cada estrato y los requerimientos de cada fase productiva en conjunto son los que van a determinar la posibilidad que cada unidad productiva en particular tiene de participar en una o varias fases de la producción y son, asimismo, estas dos variables las que van a establecer “situaciones límites” a cada unidad, obligándola a poner en circulación su producto hacia la siguiente fase de la cadena.

En esencia, la diferencia estriba en la posibilidad que cada unidad tiene de agregar mayor valor a su producto, antes de ponerlo en circulación. A mejores condiciones de producción, mayor es el valor que se le puede agregar al bovino.

Figura 2. Participación de las unidades de producción en el proceso productivo de la carne



Por otro lado, el panorama de heterogeneidad económica que prevalece entre las unidades de producción que se dedican a las fases productivas del proceso, también genera diferenciación a la hora de poner en circulación el producto, pues habrá unidades que podrán asumir directamente esta fase del proceso y habrá otras, la mayoría, que deberán hacerlo a través de agentes externos a la unidad.

A esta segunda modalidad en la circulación de las mercancías dentro de este proceso, le hemos denominado *intermediarismo*. En principio, el concepto proviene del lenguaje común y ha parecido particularmente pertinente porque los agentes que realizan la actividad se *apropian de una parte del valor* generado en las unidades de producción y porque el intermediario *constituye un verdadero puente* entre las necesidades de reproducción de las unidades ubicadas en la primeras fases del proceso y los requerimientos de valorización del capital de aquellas situadas en las fases últimas de la cadena productiva.

Naturaleza del intermediarismo

La circulación del producto a través de agentes intermediarios no es un hecho novedoso en la sierra sonorensis, este fenómeno antecede incluso a la

segmentación del proceso productivo resultante de la industrialización de la carne. Ello es así en virtud de que desde el siglo XIX, la zona ha sido abastecedora de ganado en pie para otras regiones del estado, del país y de la Unión Americana.

Ahora bien, en un primer momento el intermediario apareció sólo como “movilizador de mercancía”. No obstante, su papel dentro del proceso de especialización de la ganadería bovina en Sonora fue haciéndose más dinámico, al convertirse en factor decisivo de la modernización productiva desde los años del establecimiento Cananea Cattle Co.,⁸ cuando participó como portavoz de los cambios tecnológicos que estaban teniendo lugar. Posteriormente, en la década de los setenta con la incorporación formal de los “poquiteros”, actuó como el vínculo principal de la producción de estas unidades hacia el mercado de exportación.

La integración de los campesinos ganaderos a la cadena productiva generó, además, otros cambios cualitativos en la evolución del intermediarismo: por un lado, ante los pequeños ganaderos adquirió presencia social al constituirse en fuente oportuna y segura de financiamiento, y para las grandes unidades empresariales se transformó en el concertador de una oferta atomizada y dispersa. Por otra parte, la posibilidad de obtener un ganado “flaco” de las unidades de producción de los campesinos permitió al comisionista repastorear al ganado, primero para mejorar su apariencia antes de venderlo en la frontera y así alcanzar una mejor cotización del comprador norteamericano,⁹ incorporando así a su actividad de movilización una subfase de producción. Con el tiempo, esta práctica se ha convertido en importante fuente de ganancia adicional para los intermediarios: comprar animales “flacos” y agregarles valor antes de su venta en la frontera.

Desde esta perspectiva, en el actual panorama de la circulación de becerros hacia la frontera, es posible identificar a los siguientes actores: 1) agentes que sin tener ninguna relación con la fase de cría compran becerros para expor-

⁸ Una vez afianzada la explotación minera por parte de esta compañía norteamericana, sus propietarios empezaron a incursionar en la explotación bovina para aprovechar la excelente calidad de los agostaderos de la región aledaña a Cananea.

⁹ Este agente es también un intermediario llamado “broker”.

tarlos; 2) propietarios de ranchos que adquieren becerros, les agregan kilos y después los exportan; 3) agentes propietarios de unidades de producción que acopian becerros para sí y para otros intermediarios; 4) agentes que, a cambio de una comisión, congregan ganado para otras unidades productivas.

Ante esta gama de situaciones diversas cabría preguntarse entonces, ¿quién es el intermediario?: a) ¿aquel que sin tener ningún vínculo directo con la producción concentra una oferta de manera directa, o a través de terceros, para exportarla?; b) ¿quien a cambio de una comisión concentra directamente una oferta dispersa, utilizando para ello recursos proporcionados por medianos o grandes exportadores?; c) ¿el propietario de unidades empresariales, a su vez exportador, que realiza a través de terceros tanto la compra como la movilización del ganado hacia sus ranchos para agregarles peso, y de ahí trasladarlos a la frontera?; d) ¿el que concentra directamente el ganado, lo pastorea en praderas propias o rentadas y directamente lo lleva a la frontera para su venta?

En realidad en el fondo de este cuestionamiento se centra la siguiente reflexión: ¿el intermediarismo deja de serlo cuando se agrega valor al producto?

La respuesta para el caso específico de la circulación de becerros hacia la frontera norte es no, porque en cada una de las situaciones arriba descritas, el objetivo que persigue cada agente es el de vincular dos fases de la producción a cambio de apropiarse de una parte de la ganancia que en otras circunstancias correspondería al criador de becerros. Estos intermediarios no tienen en mente completar la fase de la preengorda antes de exportar los becerros. *Comparan para vender, no para producir*. Si agregan valor al producto es porque lo adquieren de unidades que no tienen las condiciones para sacar al mercado un animal de mayor peso. Pero además, estos agentes *tampoco* tienen la oportunidad de completar la fase de preengorda del bovino antes de venderlo en frontera, pues enfrentan un mecanismo de castigos al sobrepeso, impuesto por el mercado norteamericano, mismo que llega a hacerles incosteable el llevar un ganado muy pesado.

Ahora bien, el hecho de que el proceso de industrialización de la carne se realice en un contexto de elevada heterogeneidad económica y dispersión

geográfica *provoca* que la organización interna de los agentes que realizan la actividad del intermediarismo se configure en varios niveles de acción, a fin de adecuarse a las necesidades operativas del proceso productivo en su conjunto. A esta manera específica de organización le denominamos *Red de intermediarios*.

Por otra parte, esta *diferenciación entre los agentes intermediarios* también tiene sus implicaciones específicas que se reflejan en las posibilidades reales que tiene el agente de apropiarse de una porción mayor del valor generado en las unidades de producción; en un manejo desigual de los recursos financieros; en la capacidad de negociación que se tenga con los productores y con otros agentes intermediarios; en el carácter de las relaciones que establezca con ambos y en la oportunidad de agregar valor al producto que se moviliza.

Organización interna del intermediarismo

La vinculación de la fase de la cría con la preengorda que se realiza en la Unión Americana se concreta a través de flujos de animales que son movilizados por el intermediario desde unidades de producción ubicadas en la zona serrana del estado hacia la frontera. En este recorrido es posible observar que hay poblaciones en las que sólo concentran la producción local; hay otras, que corresponderían a un segundo nivel que acopian la producción de varias localidades; mientras que un tercer nivel corresponde a aquellos puntos que constituyen centros de acopio de ganado proveniente de varias regiones del estado.

Esta particular configuración de los flujos va a *determinar* que el intermediarismo para cumplir con su función de concentrador de una oferta dispersa se organice en torno a varios ámbitos geográficos de acción. Es decir, hay agentes que se desenvuelven en el marco de una localidad; hay quienes tienen como campo de acción una región, y los hay, que concentran la producción proveniente de varias regiones.

Mapa 2. Principales centros de acopio y flujo de becerros a Estados Unidos



También encontramos que dentro de la red participan agentes que fungen como *enlace* entre unidades de producción y otros intermediarios que se desenvuelven en el mismo estado; en cambio, otros agentes sirven de vínculo entre una unidad productiva o agente que opera en este lado de la frontera y una unidad productiva o agente que desarrolla sus actividades en Estados Unidos.¹⁰ Es decir, hay agentes que movilizan la producción desde las localidades productoras a los diversos centros de acopio y hay otros que circulan el ganado desde estas localidades o centros de acopio, hasta la frontera.

Por otra parte, el volumen de animales concentrados en determinado lugar va a influir en la magnitud de recursos que precisa disponer el agente dedi-

¹⁰ Esta vinculación con el rancho de engorda norteamericano, generalmente se realiza a través del “broker”.

cado a la compraventa del ganado a fin de estar en condiciones de llevar a cabo su acopio y movilización. Ello también redundará en marcadas diferencias entre los miembros de la red.

Estas desigualdades, que son un reflejo de la estructura operativa del proceso en su conjunto, están referidas no sólo al ámbito geográfico, sino principalmente al marco de los vínculos sociales y de los recursos económicos disponibles por cada agente para realizar su función. Es decir, para generar los flujos de ganado, los agentes de la red de intermediarios deben movilizar en contraparte flujos de recursos materiales, financieros y principalmente de relaciones sociales.

Tipología de agentes intermediarios

Las diferencias arriba señaladas, obligaron a establecer una tipología de agentes intermediarios con la intención de sistematizar la riqueza en formas de participación en la red que encontramos por parte de los agentes. Un primer elemento considerado para diferenciar a los intermediarios fue su función de “enlace”, es decir, si el intermediario vincula a otros agentes o unidades dentro del estado le denominamos *comisionista*, si éste enlaza a un agente o unidad de producción situados en territorio mexicano con otro agente o unidad de producción de Estados Unidos, lo reconocemos como *exportador*.

Organización interna de la Red de intermediarios

Función de concentrador	Función de Enlace
Comisionista local	Pequeño exportador
Comisionista regional	Mediano exportador
Comisionista transregional	Gran exportador

Los indicadores considerados para distinguir entre estos actores fueron: su relación con las fases de la producción, el número de animales que movilizan en un ciclo productivo, el monto de recursos manejados en el mismo periodo y el ámbito geográfico de su actividad.

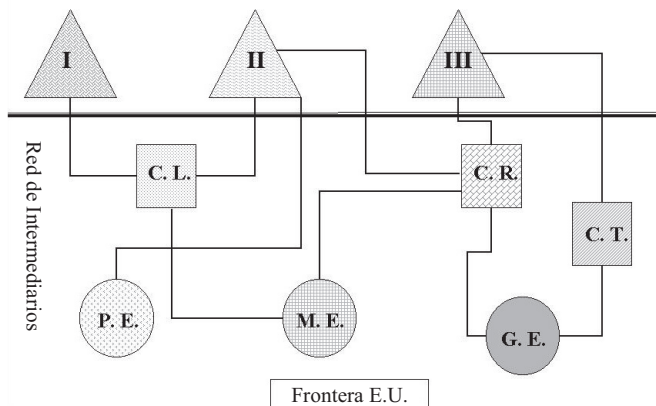
En el caso de los exportadores, los indicadores tomados en cuenta para diferenciarlos fueron: origen de la ganancia, flujo de ganado, capital movi- lizado y número de comisionistas involucrados.

No es la intención aquí detenerse a definir a cada uno de los tipos de agen- tes intermediarios identificados en el trabajo de campo. Al enunciarlos sólo se pretende resaltar la complejidad social y económica que caracteriza el proceso de movilización de becerros hacia la frontera norte del estado.

El papel de las relaciones sociales

En efecto, al interior de la red de intermediarios lo que se negocia entre sus distintos niveles es la capacidad de relacionarse ya sea con los productores de las unidades o con otros agentes de la red, con funcionarios públicos y/o con autoridades de organizaciones ganaderas vinculadas a la exportación. En esta parte del trabajo nos dimos a la tarea de establecer una matriz conformada por todos los actores señalados (ver fig. 3). De un lado, las unidades de pro- ducción estratificadas, el otro, los tipos de intermediarios con sus niveles de acción e identificamos las interacciones que de acuerdo con nuestra investi- gación se establecieron entre productores, comisionistas y exportadores.

Figura 3. Matriz de relaciones sociales al interior de la Red de Intermediarios
Unidades de Producción



Este ejercicio de análisis arrojó resultados muy interesantes, sin embargo dada la brevedad de este espacio nos concentraremos en destacar el papel del *comisionista local*, mismo que a pesar de movilizar individualmente los volúmenes de ganado más pequeños de la red, su participación en el proceso reviste, desde el punto de vista sociológico, una connotación más interesante, pues el vínculo que este agente establece con los “poquiteros” es muy rica en forma y significados.

En efecto, el comisionista local ofrece al exportador sus relaciones y su capacidad de control sobre los productores de las unidades ubicadas en los estratos campesinos y medios. Este agente tiene como función concentrar la oferta más atomizada, al ir conformando sus lotes desde quince, diez, cinco y hasta un becerro por unidad de producción.

La ventaja que este tipo de comisionista ofrece al mediano y gran exportador es la posibilidad de asegurarse una mercancía a la que éstos de manera directa no tendrían acceso, por dos razones: 1) la gran dispersión geográfica de las unidades que la producen; 2) por el alto grado de desconfianza que prevalece entre los productores de estas unidades hacia cualquier agente externo a su comunidad. Pero además, esta mercancía habrá de constituir una fuente importante de ganancia para los exportadores, no sólo por el precio más bajo al que normalmente es adquirida –a menor volumen de producto puesto en circulación, menor es la capacidad de negociar un buen precio para el productor–, sino por las condiciones físicas y biológicas en las que normalmente recibe el producto.¹¹

En contraparte, para los “poquiteros”, el comisionista local constituye una fuente oportuna y segura de recursos financieros. Es el compadre, el amigo, el “protector”, el pariente. Es quien le trae pastura para el ganado en los tiempos de “secas”; la medicina para el niño o la señora, si éstos enferman; quien le compra o le presta sementales o vientres para mejorar la calidad del hato, en fin, la participación de este agente rebasa el ámbito estricta-

¹¹ En virtud del proceso de compensación biológico, el animal que ha recibido una alimentación medianamente eficiente en su etapa de crecimiento, tiende a ganar peso con mayor rapidez, elevando en pocos días los márgenes de ganancia del comprador del becerro.

mente económico y se inscribe en lo social, lo político e incluso en lo afectivo. El trato cotidiano y la añeja convivencia con los pequeños productores dan a este comisionista gran ventaja sobre los agentes externos.

A cambio de todos estos apoyos, el comisionista local tratará de regatear al productor el precio del becerro cuando se concrete la venta, y es posible que altere el peso del animal en la báscula, con la intención de pagar el menor precio por el animal y aumentar su margen de “comisión” frente al exportador.

Pero, ¿cuál es la razón por la que este productor vende al comisionista local en lugar de hacerlo directamente en frontera?

De acuerdo con el *Censo Ganadero* de 1990, en los cinco municipios de la región de estudio, Baviácora, Carbó, Huépac, Opodepe y San Miguel de Horcasitas, 86.5% de las unidades productivas tuvo una producción de becerros machos que no excedió a los quince animales por ciclo.¹² El estrato de los campesinos que representa casi 70% del censo obtuvo una producción no mayor de cinco o siete animales.

En ambas situaciones la producción de becerros por ciclo hace incosteable el trasladar de manera directa e individual los becerros a la frontera. Por lo tanto existe una opción: concentrar la oferta de varias unidades y venderlas en *pull* allá en la frontera. Esta opción tiene dos vías 1) que los productores se organicen y sean ellos mismos los que efectúen la exportación, y 2) que intervenga un agente intermediario que, a título personal o de terceros, realice la operación.

La segunda vía es por cierto la más común, en virtud de que el problema para los productores no reside en su falta de organización para la comercialización, más bien se ubica en la esfera misma de las condiciones de producción prevalecientes en sus unidades. El hecho de tener que esperar entre 17 y 19 meses para obtener un producto listo para el mercado, la alta vulne-

¹² Cuando se realizó el estudio únicamente se exportaban machos, en la actualidad se ha autorizado también la salida de una parte de las hembras.

rabilidad del periodo de gestación y cría, que hacen a esta fase la más difícil de todo el proceso, los recursos a veces precarios con los que cuentan estas unidades, etcétera, dificultan al productor el mantenerse durante ese lapso sin recibir un ingreso. En este momento aparece el agente local ofreciendo financiamiento a cambio de concertar una venta a futuro.

A la red de intermediarios, siguiendo con los cálculos del censo ganadero, este agente le permite acercarse a 86.5% de las unidades de producción e iniciar la movilización de 70% de los animales que fluyen a través de intermediarios hacia la frontera. Una buena parte de estos becerros constituye un producto liviano por las precarias condiciones de producción de las unidades de donde provienen, mismos que, bajo prácticas de manejo y alimentación adecuadas, pueden ganar entre 40 y 80 kilos de peso en un periodo que va de los 30 a los 90 días, representando para los grandes exportadores, o para los engordadores norteamericanos en su caso, una fuente de ganancia extraordinaria. De ahí la importancia estratégica que esta oferta y el agente que la concentra reviste para todo el proceso de exportación y producción de carne en su conjunto.

Participación en la producción de becerros
Unidades de producción estratificadas
(estimaciones con base en datos censales de la zona estudiada)

Estratos		Unidades de producción		Participación en la producción	
Campesinos	I	1,521	69%	4,569	22%
Campesinos medios	II	383	18%	3,885	20%
Empresarios medios	III	251	11%	6,836	36%
Gran empresa ganadera	IV	47	2%	4,561	23%
Totales		2,002	100%	19,541	100%

Fuente: Censos Ganaderos de los municipios de Carbo, San Miguel de Horcasitas, Huépac, Baviácora, Opodepe, G.E.S.

Reflexiones finales

Con los elementos vertidos hasta este momento es posible concluir que para hacer un planteamiento que permita dilucidar la posibilidad de eliminar al intermediarismo en la exportación de becerros, hay que considerar primero las características mismas del proceso de producción de la carne: su segmentación y la gran heterogeneidad y dispersión geográfica de las unidades que lo realizan.

Es decir, desde nuestra perspectiva, la solución al problema del intermediarismo no se resuelve en la oposición agente intermediario-productor, pues ésta sólo constituye una parte del mismo proceso; proponer medidas tales como la organización para la comercialización, en la práctica han resultado insuficientes, los esfuerzos gubernamentales con esa orientación efectuados a través de casi 20 años han sido de la más variada índole y todos han fracasado.

En la investigación identificamos unidades de producción empresariales que también ponen en circulación sus becerros a través de agentes intermediarios. De hecho, en Estados Unidos los grandes ranchos de engorda utilizan a los “brokers” para concentrar la producción de becerros que van a constituir su materia prima para la siguiente fase del proceso.

Es preciso indicar, en este mismo tenor de ideas, que las razones que motivan a los productores de los estratos campesinos y a los empresarios ganaderos a recurrir a los servicios de un agente intermediario son diferentes: para el primero el intermediarismo es una opción de eludir una tarea que no les parece tan rentable, es un problema de división social del trabajo; para el pequeño productor, en cambio, poner en circulación su producción a través de un comisionista es resultado de sus precarias condiciones de producción y, en algunos casos, esa manera de hacer circular sus becerros puede constituir la única opción de sobrevivencia como ente productivo dentro de este proceso.

Bibliografía

- Baroni, Adrienne, *Agricultura, ganadería y sociedad en la Cuenca Media del Río Sonora: (1900-1950)*, El Colegio de Sonora, Área de Estudios Agrarios, Hermosillo, Sonora, 1987.
- Buxedas, Martín, “El comercio internacional de la carne vacuna y de las exportaciones de países atrasados” en *Revista de Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 12, México, diciembre, 1977.
- Camou Ernesto y J.T., Chávez Ortiz, *Ganadería sonorenses: cambios y especialización*, en *Cuadernos de Divulgación*, núm. 2, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD), Hermosillo, Sonora, 1985.
- _____, “La Región del Río Sonora” (trabajo mecanoscrito), Hermosillo, Sonora, 1987.
- _____, “Campesinos ganaderos: Los nuevos criadores de becerros –algunas hipótesis sobre modernización pecuaria y campesinado–” en *Revista de Estudios Sociales*, vol. 1, núm. 1, Hermosillo, Sonora, 1990.
- _____, *Potreros, vegas y mahuechis: sociedad y ganadería en la Sierra Sonorenses*, Gobierno del estado de Sonora, Hermosillo, Sonora, junio, 1990.
- _____, *De rancheros, poquiteros, orejanos y criollos*, El Colegio de Michoacán, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD), Zamora, Mich., 1991.
- Chávez Ortiz, José Trinidad, *Ganaderos, vegas y forrajes: modernización y cambio en el Río Sonora*, El Colegio de Sonora, Área de Estudios Agrarios, Hermosillo, Sonora, Marzo, 1987.
- Gobierno del estado de Sonora, *Programa Estatal de Desarrollo Ganadero*, Secretaría de Fomento Ganadero, Hermosillo, Sonora, 1983.
- _____, *Anexos estadísticos de los informes de Gobierno*, Subsecretaría de Fomento Ganadero, Hermosillo, Sonora, 1985-1990.
- _____, *Censos Ganaderos por Municipio*, Subsecretaría de Fomento Ganadero, Dirección de Control Ganadero, Hermosillo, Sonora, 1989.
- Pérez, López, Emma P., *Ganadería y subordinación campesina: los campesinos de la sierra norte de Sonora*, tesis de maestría, UAM-Xochimilco, México, 1989.
- Schivavo, B., Carlos N., *El marco estructural de la ganadería bovina mexicana*, Agronomía, Universidad Autónoma de Chapingo, Serie Agronomía, México, 1983.
- Wolf, Erick, “Kinship, friendship, and patron-client relations in complex societies”, en *The Anthropology of complex societies*, de Michael Banton (ed.), Tavistock Publications, Londres, 1973.