

leisa

revista de AGROECOLOGÍA

junio 2013
volumen 29
número 2



Nuevos mercados, nuevos valores





Las variedades criollas del maíz, los mercados especializados

y las estrategias de vida de los productores

Maíz rojo, amarillo y azul. ■ J. Hellin

JON HELLIN, ALDER KELEMAN

En México, no obstante la gran inversión y los muchos años de influencia del mejoramiento formal e introducción masiva de variedades mejoradas de maíz, los agricultores de pequeña escala siguen cultivando las variedades de maíz criollo que les permiten atender la demanda de los mercados especializados, donde su producción adquiere mayor valor y mejor precio.

México es el centro del origen y diversidad del maíz. Es reconocido que los productores conservan la diversidad del cultivo por razones sociales, económicas, culturales y cuando las variedades locales muestran un comportamiento agronómico superior al de las mejoradas (Bellon, 2004). A pesar de los varios decenios de mejoramiento formal y promoción de las variedades resultantes, gran parte de los productores mexicanos sigue sembrando las variedades locales de maíz. Si bien la ineficiencia de las cadenas de semilla explica en parte la no adopción del maíz mejorado, también es cierto que los productores toman la decisión deliberada de seguir sembrando los materiales criollos. Hay evidencias del porqué de esta persistencia, que en parte se debe a que existen mercados especializados de maíz que exigen características que solo los maíces criollos poseen (Keleman y Hellin, 2009). Los defensores de la conservación de la agrobiodiversidad han resaltado los posibles vínculos entre las variedades criollas de los agricultores, los mercados agrícolas y las mejores condiciones de vida.

Sin embargo, acceder a estos mercados tiene un costo para los productores porque, como sucede en todos los lugares, la participación en sí implica costos de transacción. Estos incluyen la búsqueda de información, las negociaciones, la puesta en vigor y el monitoreo de los acuerdos. Además, dichos costos se generan cuando los bienes se movilizan a

lo largo de la cadena de valor, al ser producidos, procesados y distribuidos. Para realizar la investigación descrita en este documento, se efectuó un trabajo de campo cualitativo, complementado con una revisión bibliográfica y el análisis de datos secundarios (Keleman y otros, 2013).

Maíz para especialidades en México

En México existen oportunidades de mercado para los maíces criollos. Los maíces para especialidades incluyen los de colores –azul, negro, rojo, morado, etc.–, el pozolero, el palomero, entre otros. Los consumidores aprecian estos tipos de maíz por sus características culinarias, como el color, la textura, el sabor y porque se usan en la preparación de varios platillos típicos. Hoy en día ha resurgido el interés y el apoyo hacia el sector del maíz en México y, con esto, surge la posibilidad de que los productores de maíz criollo puedan incrementar los beneficios de estas oportunidades de mercado.

En 2010 México registró una producción aproximada de 23 millones de toneladas de maíz. Según la base de datos nacional del Sistema de Información Agropecuaria (SIAP), cerca del 99,5% de esta producción se comercializó en el mercado en forma de maíz de grano blanco o amarillo, y el 0,5% restante como maíz para especialidades. No obstante, estos tipos de maíz representan un ingreso importante para los productores de pequeña escala.



Maíz mejorado criollizado amarillo. 📷 Jon Hellin

Gran parte del estado de México se encuentra entre 2.000 y 2.600 msnm, donde más del 80% del área sembrada con maíz está cubierta por variedades criollas de este cereal. Las cifras del SIAP sugieren que cada año se producen casi 50.000 t de grano de variedades para especialidades –incluyendo el maíz de colores (rojo, rosa o azul) y el pozolero–, en comparación con las casi 1.800.000 t de maíz blanco. Los productores informan que tienen dificultad para participar en los mercados de maíz blanco debido a que las variedades criollas que siembran no poseen algunas de las características de calidad que las agroprocesadoras requieren, como son la forma del grano –redondo y puntiagudo frente al el tipo plano que las agroprocesadoras exigen– y su bajo contenido de almidón, en comparación con las variedades de las zonas bajas del país.

Sobre el acceso al mercado, el maíz criollo es mucho más aceptado por las pequeñas empresas, a menudo del sector informal, que son conocidas como “comaleras” y cuyos productos principales son los “antojitos” elaborados con maíz, como las quesadillas, los tlacoyos y los tacos. Existe también una aceptación por parte de las tortillerías “tradicionales” que fabrican su producto a base de maíz en grano, en vez de harina de maíz reconstituida.

El maíz para especialidades suele recibir un sobreprecio en comparación con el que se vende en los mercados a granel y en algunos mercados especializados, ya que son más accesibles para los agricultores que producen volúmenes pequeños del grano. El maíz azul recibe un sobreprecio aproximado de 10 a 15% en comparación con el maíz blanco. Los productores que venden directamente a las procesadoras reciben un sobreprecio todavía mayor. Aunque es posible encontrar productos elaborados con maíz azul en los restaurantes, el poblador urbano en México acostumbra consumir estos productos en puestos ubicados en las calles o en las plazas. Pese a que la producción de antojitos implica mayores costos de mano de obra y de insumos, genera un buen ingreso para las familias y las empresas pequeñas.

Dos tipos de maíz dan como resultado pozole de gran calidad: el maíz ancho y el cacahuacintle. Algunos informadores importantes y la base de datos del SIAP indican que la producción de maíz pozolero de calidad está muy localizada dentro del estado de México. El cacahuacintle se vende en

forma de grano no procesado –sin valor agregado–, descabezado o como pozole precocido. El proceso de cocción del cacahuacintle para hacer pozole es largo y muchos consumidores urbanos prefieren comprar maíz pozolero precocido, por lo que el mayor valor agregado se logra con la precocción de esta variedad de maíz criollo. Las oportunidades lucrativas que agregan valor han contribuido al crecimiento de muchas industrias caseras familiares y cooperativas de agricultores. Asimismo, algunas de estas entidades productoras han establecido procesos para marcar y etiquetar sus productos con el nombre del maíz criollo utilizado y el de su región de origen, como indicadores de calidad (Keleman y Hellin, 2009).

Cadenas de valor del maíz para especialidades

Aunque existen algunos compradores grandes, estos no dominan el mercado. Los productores a gran escala prefieren orientar su producción hacia los mercados industriales. Su rentabilidad depende de la producción de grandes volúmenes de grano uniforme y de alta calidad. La compra de tal volumen de un solo punto de venta es valorada por los compradores, quienes a menudo tienen compromisos de entrega con los procesadores industriales u otros intermediarios, de modo que pueden bajar sus costos de transacción.

Los pequeños y medianos productores, en cambio, tienen más incentivos para participar en los nichos de mercado. Por ejemplo, un productor pequeño que cosecha una o dos hectáreas de maíz, puede sacar su producto a la venta en los tianguis o ferias semanales. En estos mercados se vende de forma directa a los consumidores y, vendiendo por kilo, a menudo se puede ganar el doble o el triple del precio que paga un intermediario. Aunque un agricultor venda pocos kilos por semana, su mercado es relativamente estable, ya que el poco volumen total disminuye el riesgo de saturar el mercado.

El papel de los agricultores medianos también es importante. Al poseer más terrenos y recursos, también tienen un mayor margen para la experimentación y la innovación. Por ejemplo, en nuestro trabajo de campo observamos el caso de un productor mediano que había elaborado maquinaria especializada para “descabezar” el maíz pozolero y así disminuir la inversión en mano de obra. También conocimos a un grupo de productores que se había reunido para adecuar

la producción del pozole precocido a una escala mediana, con el fin de acopiar y agregar valor tanto al grano de los integrantes del grupo como al de sus vecinos.

Estas actividades son importantes no solo por su contribución al ingreso de los agricultores medianos –que puede ser significativo–, sino también por su potencial desencadenador. Como los productores medianos a menudo emplean a otros agricultores en trabajos que requieren capacidades semiespecializadas, pueden ser un punto de transferencia de tecnologías y conocimientos. Además, al tener más área de cultivo pueden experimentar con diferentes variedades de maíz y ser individuos clave para la conservación de la agrobiodiversidad.

En la actualidad, el gobierno y las ONG intervienen muy poco en las cadenas de valor y, por tanto, estas son coordinadas especialmente por el sector privado, cooperativas de productores y relaciones comerciales basadas en nexos sociales. En este caso, lo más importante es elaborar estrategias que promuevan la equidad en las cadenas de valor sin llegar a inhibir o distorsionar la función de los mercados especializados, ni obstaculizar la función crucial del sector privado. Las estrategias dirigidas a incrementar los efectos en favor de los pobres, tanto en el mercado de maíz azul como en el del maíz pozolero, deberían promover los micropréstamos ofrecidos por proveedores privados y públicos, así como los servicios de desarrollo empresarial para fomentar el crecimiento de la pequeña industria ya existente que agrega valor.

Los mercados especializados existentes son un fuerte incentivo para que los productores sigan sembrando las variedades de maíz azul y pozolero. Por ende, es necesario realizar más investigación para descubrir hasta qué punto estas variedades contribuyen a mantener la agrobiodiversidad en el campo. Hay dos interrogantes importantes: i) ¿están las variedades criollas siendo manejadas de manera tal que existe un flujo de genes entre las parcelas y entre las comunidades?; ii) ¿están las variedades criollas de los productores sometidas a presiones tendientes a estandarizar las características de mercado, lo cual podría reducir la diversidad *in situ* del maíz? Es importante señalar que los mercados especializados existentes no garantizan la conservación debido a que no aceptan todo tipo de variedades de maíz. Por ejemplo, hay poca demanda de mercado para los maíces rojo y amarillo, y el maíz palomero de tierras altas ya casi ha desaparecido (Ortega-Pazcka, 2003).

Conclusiones

Si bien las ineficiencias de las cadenas que proveen semillas explican en parte la no adopción del maíz mejorado, también es cierto que los productores toman la decisión deliberada de no adoptar las variedades mejoradas. Los materiales criollos de maíz tienen una función importante en los ingresos y las oportunidades de los productores mexicanos. Los ejemplos que dimos de las cadenas de valor del maíz pozolero y del azul en el estado de México demuestran que en los mercados de estos maíces hay vínculos establecidos desde hace muchos años entre los distintos actores de la cadena. Estas cadenas de valor permiten a los productores generar mayores ingresos y conservar *in situ* las variedades locales de maíz criollo.

Esto tiene consecuencias de gran alcance para las políticas agrarias de México. En vez de medir la eficiencia de los productores basándose solo en su producción de grano, una estrategia que reconozca que el maíz es un cultivo con el que se genera una gran cantidad de productos que se venden en muchos mercados daría un mejor respaldo a las estrategias agrarias y de sustento que los productores ya practican, con el fin de aumentar al máximo sus utilidades por hectárea.

Existe el potencial para enfocar el mejoramiento del maíz, sobre todo en las características de calidad de los maíces criollos. A lo largo de la historia, los fitomejoradores han dedicado relativamente poca atención a las variedades criollas o a los



Limpeza de mazorcas para el mercado. 📷 Jon Hellin

aspectos de calidad; los esfuerzos se han enfocado, en especial, al aumento del rendimiento (Hellin y otros, 2010). En el futuro, el enfoque del fitomejoramiento debería ampliarse, es decir, mantener su énfasis en optimar el rendimiento de grano y la tolerancia al estrés, mientras se abre para incluir la gama de características de calidad culinaria para las cuales existe una demanda de mercado. Es probable que este tipo de investigación dé como resultado estrategias de vida más seguras para un gran número de productores que hasta ahora no han disfrutado del pleno beneficio de la investigación agrícola. ■

Jon Hellin

Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT), México
j.hellin@cgiar.org

Alder Keleman

Facultad de Forestería y Estudios Ambientales, Universidad de Yale, Estados Unidos

Referencias

- Bellon, M. R. 2004. **Conceptualizing interventions to support on-farm genetic resource conservation.** *World Development* 32(1): 159-172.
- Hellin, J., A. Keleman y G. Atlin. 2010. **Smallholder Farmers and Maize in Mexico: A Value-Chain Approach to Improved Targeting of Crop-Breeding Programs.** *Journal of New Seeds* 11(3): 262-280. DOI: 10.1080/1522886X.2010.501623.
- Keleman, A. y J. Hellin. 2009. **Specialty maize varieties in Mexico: A case study in market-driven agrobiodiversity conservation.** *Journal of Latin American Geography* 8: 147-174.
- Keleman, A., J. Hellin y D. Flores. 2013. **Diverse Varieties and Diverse Markets: Scale-related “profitability cross-over” in the Central Mexican Highlands.** *Human Ecology* DOI: 10.1007/s10745-013-9566-z.
- Ortega-Pazcka, R. 2003. **La diversidad del maíz en México.** En: Esteva, G. y C. Marielle (editores). *Sin maíz no hay país.* Consejo Nacional para las Culturas Populares: México, D.F. p. 123-154.