

Fecha 30.08.2021	Sección Pymes y Franquicias	Página 1
----------------------------	---------------------------------------	--------------------

Emprendedores Reconquistan el paladar del mercado

KARLA PINEDA ROMÁN
suplementosespecialesmx@gmail.com

Además de la pandemia, el campo mexicano ha atravesado por otros retos en meses recientes, pese a la envidiable riqueza que ostenta, misma que le permite cosechar tanto para consumo nacional como para exportación.

Sin embargo, gracias a su espíritu emprendedor, técnicas diversas, tecnología de punta, mano de obra calificada, estrategias y pasión por lo que hacen, muchos productores han logrado salir adelante. He aquí algunos ejemplos...

LAS FRESAS DE SAN QUINTÍN

Baja California no solo es sinónimo de vinos, pescados y mariscos. En San Quintín se cultivan arándanos, frambuesas y fresas. Tan solo en la región, hay tres mil hectáreas de siembra de fresas, siendo el segundo productor a nivel nacional y generando una gran derrama económica.

No obstante, Julio Meza, productor de fresas del rancho agrícola Santa Mónica, admite que 2020 fue un año complicado, más durante febrero y marzo, ya que, con la pandemia, la gente dejó de pedir fresas, por lo que tuvieron que cerrar momentáneamente el negocio.

“Al estar en la producción de alimentos, la gente continúa comprando. Puede que disminuya la cantidad, pero sigue haciéndolo, no pueden prescindir de ellos. Por eso, este año no hemos tenido problemas con las ventas.

“México es un importante exportador de alimentos y mano de obra. Sobre todo, van a Estados Unidos y esta cuestión nos ha afectado a algunos productores nacionales, porque vienen compañías del vecino país del norte a contratar a los mejor capacitados y se los llevan mediante visas especiales”, comenta.

Explica que los estadounidenses viajan a las zonas donde se produce la fresa y hacen una selección minuciosa, pues contratan a personas sin antecedentes penales, sin discapacidades y con gran conocimiento del producto. Por ejemplo, les hacen pruebas de trabajo y rendimiento, o utilizan fresas de plástico y les toman el tiempo en que empacan. Así, se cercioran de contratar a los mejores.

“El impacto de que se lleven a la gente es mucho para nosotros porque, como productores, nos lleva muchos años pre-

parar a los jóvenes y, cuando están en su mejor momento, llegan compañías extranjeras y se los llevan. Entonces, tenemos que empezar de cero.

“Otro problema es la movilidad de la gente del sur al norte de México para los programas de siembra y cosecha. Primero, porque con la pandemia no fue fácil; y, en segundo lugar, porque el Gobierno mexicano, con sus programas asistenciales donde le dan dinero a la gente sin que trabaje, hace que la gente ya no quiera trabajar”, opina Meza.

ESCASEZ DE AGUA

San Quintín es una zona semiárida, con poca lluvia y mucha escasez de agua, por lo que tuvieron que construir pozos cerca del mar. Por desgracia, la calidad del agua no es óptima para el cultivo de fresas.

“Hemos tenido que hacer uso de ósmosis inversa, una tecnología que elimina la salinidad del agua. El 90% del agua para los cultivos es tratada así.

“Echar mano de esta técnica nos encarece el cultivo, porque el tratamiento del agua es costoso y las máquinas son importadas de Israel, España y Estados Unidos”, menciona Meza.

DULCES TÍPICOS MEXICANOS

Con casi tres décadas de existencia dedicadas a la producción y distribución de dulces típicos mexicanos y rompopo de nuez de Macadamia, Nuestros dulces es un negocio originario de Tlaquepaque, Jalisco, que debió subirse a la era digital y expandir sus canales de venta para resistir a esta crisis.

Después de todo lo vivido, esta pyme valora, hoy más que nunca, el contacto con sus clientes. Por eso, están muy pendientes de todo el proceso de venta: desde que reciben un pedido hasta que éste llega a la casa de sus destinatarios.

“En 2020 cerramos dos meses las tres tiendas que tenemos en Tlaquepaque y bajamos la producción. A la par, apostamos a las ventas por internet, tanto a nivel local como a toda la República.

“No hemos recuperado el ritmo de venta pero, a comparación de 2020, aumentamos un 20% las ganancias. Ahora producimos tres mil litros de rompopo al año. Es nuestro producto insignia, es un proceso totalmente artesanal. Antes de la contingencia, elaborábamos el doble”, indica Elizabeth Covarrubias, gerente de ventas y mercadotecnia de la marca. ●



Exportamos 70% de las fresas a EE.UU.; más del 20%, a Canadá; y menos del 10% se queda en México. Por el cambio de moneda, pagan mejor en el extranjero que en territorio nacional. Y más durante la pandemia”

JULIO MEZA,
PRODUCTOR
DE FRESAS.

