



Alvarez Farms: Sembrando Semillas para un Futuro Mejor

Realizado por
Rural Roots y el Equipo de Investigación de la
Universidad de Idaho

Colette DePhelps
Directora Ejecutiva, Rural Roots, Inc.

Cinda Williams
*Científica de Apoyo a Extensión, nivel II
Ciencias Botánicas, del Suelo y Entomológicas
Universidad de Idaho*

John Foltz, Ph.D.
*Associate Dean (Director Adjunto)
College of Agricultural and Life Sciences (Facultad
de Ciencias Agrícolas y Biológicas)
Professor of Agricultural Economics (Profesor de
Economía Agrícola)
Universidad de Idaho*

John Potter
*Asistente Graduado de Investigación - Universidad
de Idaho Depto. de Economía Agrícola y de
Sociología Rural*

y
el Equipo de Escritores Profesionales:
Cynthia Selde
Karen Faunce



FEBRUARY 2006

Northwest Direct ha llevado a cabo esta serie de estudios sobre doce diferentes operaciones agrícolas con el fin de proporcionar al público información detallada sobre las oportunidades de mercadeo directo y semi-directo que existen para los agricultores de la región. Nuestra intención al hacerlo ha sido el de explicar la manera en que diversos agricultores de los estados de Idaho, Oregon y Washington han podido aprovechar de las oportunidades a su alcance para garantizar el éxito de sus operaciones. Las estrategias de mercadeo directo que aquí se estudian incluyen la participación en los mercados de agricultores, en sistemas de Agricultura Apoyada por la Comunidad (sistemas CSA, por sus siglas en inglés), en programas de auto cosecha, y a través de puestos de venta ubicados en las mismas granjas. Las estrategias casi-directas incluyen las ventas que el agricultor hace directamente a los restaurantes, a los encargados de banquetes, a los vendedores a menudeo (a tiendas de abarrotes, carnicerías, etc.) y a las compañías procesadoras, sin recurrir a intermediarios como agentes o mayoristas.

Durante los años 2002 y 2003, el equipo de investigadores de este programa visitó y entrevistó a cada una de las doce familias incluidas en esta serie de estudios. Basándose en la información recabada en las entrevistas, el equipo de investigación elaboró un bosquejo para cada monografía. El siguiente paso fue el de contratar a escritores profesionales para la elaboración de los estudios. Finalmente, antes de publicarse, los estudios fueron revisados y corregidos por los mismos agricultores, por expertos de la universidad, y por los miembros del equipo de investigación. Fueron los mismos agricultores los que revisaron los últimos borradores, y dieron su permiso para su publicación.

La naturaleza misma de las granjas de pequeña escala demanda que los agricultores sean flexibles y abiertos al cambio. Si no son así resulta muy difícil que obtengan ganancias. Estas monografías son como fotos instantáneas de cada granja. No hay duda de que las operaciones aquí descritas hayan cambiado desde el momento en que se hicieron las entrevistas iniciales. Además, es importante tomar en cuenta que cada granja es diferente y por lo tanto, requiere de un manejo distinto de parte de sus dueños. Cada agricultor, entonces, tiene criterios diferentes con respecto al nivel de la rentabilidad de su granja, así como de los factores que considere claves para medir esa ganancia. Por lo mismo, el análisis económico de cada granja debe adecuarse también a esta realidad. Los estudios incluyen información financiera cuyo fin es el de informar y educar al lector. Sin embargo, para poder conservar un grado aceptable de confidencialidad para el agricultor, esta información se ha limitado a la que el agricultor haya querido compartir.

Se espera que estas monografías serán de interés para:

- Los dueños y operadores de granjas de pequeña escala que deseen obtener mayores ganancias por sus productos, y que tengan interés en explorar nuevas opciones de mercadeo.
- Los nuevos agricultores que están apenas elaborando sus planes de negocios, que están diseñando sus sistemas de producción y de mercadeo, y que tengan interés en emplear algunas de estas estrategias de mercadotecnia.
- Personas que se dediquen a la educación agrícola y que trabajan con los agricultores y otros que puedan tener interés en los sistemas de mercadeo directo e indirecto.
- Los legisladores que tengan interés en promover la estabilidad financiera de las granjas de pequeña escala mediante el diseño de políticas de apoyo y de financiamiento innovadoras.

Rural Roots, Inc y la Universidad de Idaho han elaborado doce monografías como parte del proyecto de Northwest Direct. Al final de este documento se encuentra una lista de esta serie de estudios, que representa solo un pequeña parte de un proyecto mucho más grande que ha sido impulsado por la USDA Initiative for Future Agriculture and Food Systems (Programa para los Sistemas Futuros de Agricultura y Alimentos). Este proyecto se llama Northwest Direct: Improving Markets for Small Farms (Northwest Direct: Mejorando los Mercados de las Granjas de Pequeña Escala). Para mayores informes sobre este proyecto y sus resultados, favor de visitar el sitio: <http://www.nwdirect.wsu.edu/>.



Colette DePhelps, Directora del Equipo de Investigación del Proyecto de Northwest Direct.



**Don Hilario Alvarez
Alvarez Farms
Mabton, Washington**

Estrategias de Mercadeo:

Mercados de Agricultores

Sistemas de Agricultura
Apoyada por la Comunidad
(CSA)

Principales Cosechas

Cientos de variedades de
cultivos sembrados en
invernaderos y en el suelo

Productos de Valor
Agregado

Certificaciones

WSDA Certified Organic
(Certificación de Métodos
Orgánicos de la WSDA)

**NORTHWEST DIRECT
MARKETING
FARMER CASE STUDY
COPYRIGHT 2006**



Alvarez Farms: Sembrando Semillas para un Futuro Mejor

La Familia Alvarez se Establece en el Valle de Yakima

Don Hilario Alvarez y su familia de Mabton, Washington son un ejemplo viviente de lo que se puede lograr con ganas y mucho esfuerzo. A principios de los setentas Don Hilario llegó al sur de California proveniente de la región costera del estado de Michoacán, México. Después de trabajar unos años en los campos de California, Don Hilario llegó al estado de Washington, dónde trabajó durante siete años para un agricultor filipino, Frank Arriola, quien tenía una granja en Wapato. Durante sus años como trabajador del campo Don Hilario puso mucha atención a todo y logró aprender mucho sobre la agricultura. Finalmente, en 1981 decidió intentar independizarse, y rentó 30 acres cerca de Wapato. Por un tiempo, Don Hilario siguió trabajando en la granja del señor Arriola y cultivó los terrenos rentados en su “tiempo libre.” Empezó así con muy poco dinero y sin tractor. Aprendió muchas cosas “a fuerza de equivocarse.” Gracias a su gran esfuerzo, su deseo de superación y su capacidad de aprender de la práctica, hoy Don Hilario es dueño de 120 acres en Mabton, Washington, y es uno de los productores más importantes de

vegetales orgánicos en la región oriental del estado de Washington¹.

Alvarez Farms está ubicada en el Valle de Yakima, entre las ciudades de Mabton y Sunnyside, Washington. Esta área se caracteriza por su intensa actividad agrícola, gracias a la gran fertilidad de sus campos, que son de tierra volcánica, el clima moderado, y la disponibilidad de agua abundante de riego proveniente del Río Yakima². El área consiste en tierras llanas, a una altura de 770 pies (235 m) sobre el nivel del mar. La temperatura promedio de esta región fluctúa entre los 23.9 ° F (- 4.5° C) en enero y los 88.5 ° F (31.4 ° C) en agosto. La zona recibe una precipitación anual promedio de 6.89 pulgadas (175 mm)³, y goza de alrededor de 300 días asoleados al año⁴.

Estrategia de Mercadotecnia: La Diversificación ante Todo

Hoy Alvarez Farms produce más de 200 variedades de cultivos orgánicos, 100 variedades de pimientos y chiles, 50 tipos de jitomates, 20 diferentes tipos de berenjena, 15 variedades de papas, y 13 de



Hileras de cultivos en Alvarez Farms

zucchini (Ver Cuadro 1). Don Hilario cuenta con cuatro invernaderos, los cuales hacen posible la siembra temprana de muchos de los cultivos. Gracias a los invernaderos, entonces, es posible tener dos cosechas al año de algunos vegetales, como los chícharos, el ajo, las papas, las cebollas, los ejotes, los pepinos, y el maíz. Y también gracias al uso de los invernaderos, Don Hilario logra cultivar algunos tipos de vegetales como la oca y los cacahuates, que normalmente no se dan en estas regiones, debido a que requieren de una temporada más larga de la de aquí. Don Hilario empieza a sembrar los cultivos en sus invernaderos en marzo y termina las últimas cosechas en octubre. Dice que cada cultivo es especial y requiere de sus propios cuidados.

El producir muchas diferentes variedades de vegetales ha sido uno de los factores que más ha contribuido al éxito de Alvarez Farms. Cuando primero se inició como productor, Don Hilario se dejó influenciar por lo que hacían los demás agricultores y llevó al mercado una gran cantidad de jitomates⁵ y muy poco de otros vegetales. Cuenta la historia de llevar al mercado un camión lleno de jitomates, sin poder vender lo suficiente para cubrir siquiera el costo del transporte. Dice que un amigo le aconsejó llevar cantidades menores, pero de muchos diferentes tipos de verduras. Don Hilario siguió el consejo de su amigo y empezó a llenar su camión con jitomates, cebollas, ajos, chícharos, ejotes, chiles, pimientos, papas y zucchini y ya no tuvo problemas para vender todo lo que llevaba. Cada año busca nuevas variedades que cultivar. Al principio siembra pequeñas cantidades para probarlas, y si le gustan a él y a sus clientes, al siguiente año siembra más. Ahora en marzo piensa sembrar 14 acres de pimientos y chiles, y espera poder aumentar el número de variedades de éstos a 150.

**Cuadro 1: Variedades de Cultivos
Alvarez Farms, 2005 ***

Aspáragos	Oca
Albahaca	Cebolla
Ejotes	Cacahuates
Betabeles	Chícharos
Col	Pimientos y Chiles (100**)
Pepinos	Papas (15)
Berenjena (20)	Rábanos
Frijoles	Espinaca
Garbanzos	Calabazas
Ajo	Maíz
Habas	Tomatillos
Lechuga	Jitomates
Melones	Zucchini (13)

Alvarez Farms produce más de 200 variedades de frutas y verduras.

* Don Hilario siempre está experimentando con nuevas variedades.

Cuadro 2: Distribución del Ingreso Bruto por Mercado

Mercado/ CSA	Ingreso bruto (1)	Distribución (2)
Mercado de Pike Place -- puesto	30%	30%
Pike Place – CSA	25%	25%
Full circle	20%	20%
Columbia city	6%	6%
Pasco	5%	4%
Issaquah	4%	4%
Puyallup	4%	4%
Kirkland	3%	3%
Yakima	2%	2%
Restaurantes	1%	1%
Porcentaje de cosecha que consume la familia	*	1%
Total	100%	100%

(1) Porcentaje de los ingresos brutos totales derivados de cada mercado
(2) Porcentaje de la cosecha total que se distribuye a cada mercado
* El auto consumo familiar de la cosecha representa un ahorro estimado en \$2,871

Mercados de Agricultores y Programas de CSA

Otro factor que explica el éxito que ha tenido Don Hilario ha sido su decisión de vender en los mercados de agricultores en lugar de a las bodegas de mayoreo. La esposa de Don Hilario, Doña Soledad, junto con sus hijos mayores, llevan los productos a varios mercados de agricultores en el estado: al Mercado Pike Place en Seattle – donde, además del puesto en el mercado Alvarez Farms surte una gran cantidad de órdenes individuales para el programa Pike Place CSA (Agricultura Apoyada por la Comunidad, por sus siglas en inglés) – y a mercados en Issaquah, Carnation, Kirkland, Columbia City, Puyallup, Vancouver, Tri-Cities y Yakima.

El Cuadro 2 muestra la importancia que cada mercado tiene con relación tanto a la distribución de la cosecha que se vende en cada uno, así como los ingresos brutos derivados de las ventas. Como se observa en el cuadro, el Mercado Pike Place junto con el programa CSA del mismo mercado, dan cuenta de más de la mitad del producto distribuido por Alvarez Farms, así como de más de la mitad de los ingresos brutos recibidos. Si a las cifras de Pike Place se le añaden las del programa CSA de Full Circle (en Carnation, WA), se da cuenta del 75 por ciento de la distribución de la cosecha y de los ingresos brutos anuales de Alvarez Farms.

Vender a los programas CSA requiere que cada vendedor prepare y entregue las órdenes de los suscriptores. Estas órdenes normalmente consisten en bolsas individuales llenadas con una cantidad pre-determinada de ciertas verduras.

Don Hilario admite que esto implica mucho más trabajo, pues se tienen que preparar cientos de órdenes y llevarlos a Full Circle y a Pike Place, junto con cantidades de verduras a granel que se venden en los puestos. En la temporada alta, entonces, se tiene que cosechar diario, preparar las órdenes de CSA y las demás verduras, cargar los camiones y salir – antes de la madrugada – para los mercados, la mayoría de los cuales se encuentran a más de 100 millas de Mabton. Durante todo el verano, entonces, se repite dos o tres veces por semana el proceso de cargar los camiones, entregar y regresar a Mabton por más verduras. Mientras tanto, en Alvarez Farms los trabajadores se apuran a cosechar las verduras y prepararlas para cargar los camiones.

A algunos productores les parece demasiado trabajo vender a los programas CSA,

dadas las exigencias en cuanto a la preparación de las órdenes individuales. Pero según Don Hilario, los programas CSA y los mercados de agricultores le permiten vender su cosecha a un precio que valga la pena. Si vendiera a las grandes bodegas que compran al mayoreo no podría ganar lo suficiente para cubrir sus costos de producción. En el Cuadro 3 se comparan algunos precios de verduras del 2005, tanto en los mercados para agricultores como al mayoreo. Como se observa del cuadro, la albahaca, los chiles y los pimientos, los chícharos, el ajo, y la oca fueron los cultivos más redituables en comparación con los precios en el mercado al mayoreo, y el maíz, la lechuga y los tomatillos ofrecieron muy poca o nada de ventaja de precios.

Productos de Valor Agregado: Coronas de Chiles y Trenzas de Ajos

Otra decisión que ha contribuido al éxito de Alvarez Farms ha sido la de fabricar y vender unos productos de “valor agregado:” sus hermosas y aromáticas coronas de chiles y trenzas de ajos. El ajo y diferentes variedades de chile son ingredientes esenciales de la cocina mexicana, y juegan un papel importante, también, en la medicina tradicional de México y de otros países de América Latina. Además, en México los agricultores siembran el ajo y los chiles alrededor de otros cultivos, para protegerlos de plagas. Muchas de las personas que compran las coronas de chiles o las trenzas de ajos de Alvarez Farms lo hacen porque les parecen hermosas – quieren adornar sus cocinas con ellas -- y tal vez ni se dan

Cuadro 3: Alvarez Farms: Comparación entre los Ingresos de Mercados Directos y de Mayoreo

Cultivo	Unidad de medida	Precio, Mercado de Agricultores	Precio al Mayoreo	Diferencia de precio
Albahaca	lb	\$12.00	\$8.00	\$4.00
Pimientos/ Chiles	lb	\$2.50	\$1.00	\$1.50
Chícharos	lb	\$2.25	\$1.00	\$1.25
Ajo	lb	\$2.50	\$1.50	\$1.00
Oca	lb	\$3.00	\$2.00	\$1.00
Ejotes	lb	\$1.50	\$0.99	\$0.51
Aspáragos	lb	\$1.50	\$1.00	\$0.50
Cacahuates	lb	\$3.50	\$3.00	\$0.50
Jitomates	lb	\$2.50	\$2.00	\$0.50
Habas	lb	\$1.50	\$1.00	\$0.50
Cebollas	bonche de 4	\$0.75	\$0.45	\$0.30
Betabeles	lb	\$0.75	\$0.50	\$0.25
Garbanzos	cada planta	\$1.00	\$0.75	\$0.25
Melones	cada uno	\$0.75	\$0.50	\$0.25
Papas	lb	\$0.75	\$0.50	\$0.25
Zucchini	lb	\$1.25	\$1.00	\$0.25
Pepinos	cada uno	\$0.50	\$0.33	\$0.17
Berenjena	lb	\$0.99	\$0.85	\$0.14
Maíz	cada elote	\$0.33	\$0.25	\$0.08
Lechuga	cada uno	\$0.99	\$0.99	\$0.00
Tomatillos	lb	\$0.99	\$0.99	\$0.00

cuenta de su significado cultural ni de sus poderes curativos. Gracias a la venta de las coronas, los chiles han resultado ser el cultivo que más le ha redituado a Don Hilario. Dos terceras partes de sus ingresos brutos se derivan de la venta de los chiles.

Una Empresa Familiar

Para Don Hilario lo que más ha contribuido al éxito de Alvarez Farms ha sido el hecho de que toda la familia ha trabajado junto para salir adelante con él. Los padres y los suegros de Don Hilario le echaron la mano para que pudiera comprar sus primeros acres de terreno y su esposa y sus hijos han trabajado arduamente, año tras año, para ayudar con la siembra, el cuidado y la cosecha de los cultivos y para llevar los productos a los mercados. Su hijo y nuera, Eduardo y Rosa, han participado activamente en el negocio, y tienen planes para crear un sitio de internet para Alvarez Farms, así como crear nuevos productos de valor agregado.

En septiembre de 2004 Don Hilario pudo comprar un camión refrigerador para llevar las verduras a los mercados. Con frecuencia es Doña Soledad la que maneja el camión y hace las entregas. Ella cuenta que al principio muchos de los otros vendedores se sorprendieron al verla llegar manejando el enorme camión. Alvarez Farms es, sin duda, una empresa familiar, y todos los miembros de la familia son orgullosos de lo que han logrado juntos. De acuerdo a muchos estudiosos del tema, el hecho de que las familias latinas ayudan en la operación de las granjas ha sido clave para

que sean empresas redituables, pues logran ahorros importantes en términos de salarios y de otros costos de producción⁶.

Don Hilario es el primero en decir que ha podido salir adelante gracias a la ayuda de su familia y de varios de sus amigos. Cuando empezó a cultivar las tierras que rentó en Wapato, ningún banco quería prestarle dinero para cubrir sus gastos de operación, pues no tenía ningún historial crediticio. Durante dos o tres años el dueño de la granja donde había trabajado tantos años aceptó firmar como aval para unos pequeños préstamos bancarios y gracias a ello Don Hilario pudo comprar las semillas para sembrar.

Después, el mismo dueño habló con su banco para que Don Hilario pudiera firmar sin aval, pero hasta muy recientemente, todos los préstamos que recibió fueron a tasas de interés muy altas. Estas altas tasas de interés hicieron imposible que obtuviera ganancias de su granja. Cada primavera pidió préstamos para comprar semillas y pagar otros gastos de operación, y cada año terminó de pagar los préstamos en el otoño, después de las últimas cosechas. Lo que le quedó de dinero apenas le alcanzó para cubrir los gastos de su familia durante el invierno y siempre tuvo que pedir préstamos a la primavera siguiente para empezar de nuevo.

Durante el último año y medio, sin embargo, el Centro para Agricultores Latinos de Yakima y el Programa para Agricultores de Pequeña Escala de Washington State University han ayudado a Don Hilario a obtener préstamos de la FSA (Farm Services Agency – la Agencia de Servicios a los Agricultores, por sus siglas en inglés). La FSA es una agencia del gobierno federal de Estados Unidos que ofrece a los agricultores préstamos a bajas tasas de interés. Gracias a ello, Don Hilario ha podido comprar más tierra – ahora tiene 120 acres – así como dos tractores y un camión refrigerador para llevar sus cosechas a los mercados. El tener acceso a estos préstamos ha ayudado a Alvarez Farms pasar del círculo

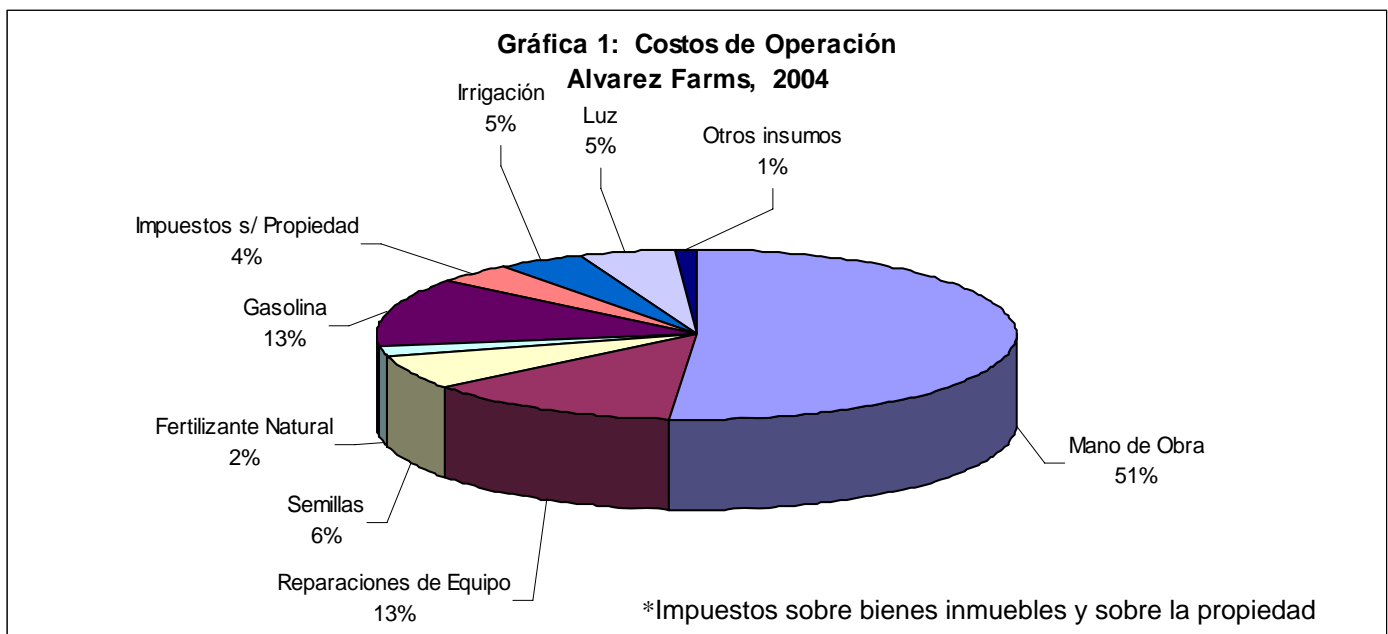
vicioso de la mera subsistencia a una posición desde la cual puede soñar con la prosperidad. Gracias a su mayor escala en términos de acres cultivables y a la compra de equipo adicional necesario y más moderno, Don Hilario ha podido aumentar dramáticamente su volumen de producción y sus ventas. Finalmente dice que ha podido ver la luz al final del túnel.

Pensar en Los Demás

A Don Hilario le gusta ayudar a los demás. Si bien no lleva cuentas exactas del valor de los productos que regala, cada martes entrega al Banco de Alimentos de Sunnyside todo lo que no se vendió en el mercado de Pasco. Además, en octubre, justo antes de las primeras heladas, Don Hilario llama a Radio KDNA en Granger y les pide que anuncien que sus campos están abiertos para todos los que quieren cosechar las verduras que queden. Dicen que en esas épocas es normal ver de cien a dos cientos personas recogiendo chiles, jitomates y otras verduras. Don Hilario dice que le gusta ayudarles porque muchos trabajan duro en los campos todo el verano, pero cuando llega el otoño y el invierno ya no tienen trabajo y les cuesta mucho dar a comer a sus familias.

La Decisión de Cultivar sin Químicos

Don Hilario decidió cultivar sin químicos cuando rentaba las tierras cerca de Wapato. Vio un programa en la televisión que explicaba los efectos nocivos de las pesticidas y de las herbicidas para la salud de los trabajadores del campo y decidió que él no usaría químicos en sus tierras. Debido al hecho de que para obtener la certificación oficial como productor orgánico es necesario comprobar que uno no ha aplicado ningún químico a la tierra durante los tres años anteriores, Don Hilario cultivó sus tierras en Wapato de manera orgánica durante algunos años sin poder lograr la certificación⁷.



A muchos agricultores les parecería un enorme riesgo cultivar sin usar químicos – ni fertilizantes, ni pesticidas ni herbicidas. A Don Hilario, sin embargo, le pareció lo más acertado. En muchas partes de México y de América Latina – y sobre todo en aquellas regiones donde no ha llegado aún la agricultura comercial de gran escala – han podido sobrevivir los conocimientos y la sabiduría tradicional. En estas regiones los agricultores suelen hablar de la tierra como un organismo viviente y frágil: La tierra “trabaja” y por ello “se cansa” y debe “descansar.” Necesita ser nutrido con alimentos y agua para que “conserva sus fuerzas.” Si la tierra no recibe el cuidado ni los alimentos necesarios, puede “enfermarse,” y entonces se debe “recuperar.” Los agricultores tradicionales de América Latina entienden que la salud humana y la salud de la tierra están íntimamente relacionadas⁸. Por ello a Don Hilario le pareció lógico decidir cultivar sus tierras sin ningún químico⁹.

Dueño, al Fin, de Sus Propias Tierras

En 1988, después de años de arduo trabajo, de ahorrar cada centavo y con la ayuda de su familia y de algunos amigos, Don Hilario pudo comprar 20 acres en Mabton, Washington. Durante ese primer año Don Hilario siguió viviendo en Wapato, y seguía cultivando las tierras que rentaba allí y las tierras que había comprado en Mabton también. Eso resultó muy difícil para él, sin embargo, y en 1989 se mudó con su familia a Mabton.

Dado que las tierras de Mabton habían quedado sin sembrar durante los cinco años anteriores, Don Hilario no tuvo muchos problemas para obtener la certificación oficial de “productor orgánico” del Departamento Estatal de Agricultura (WSDA -- Washington State Department of Agriculture). Con ello se abrió una puerta a Don Hilario y su familia, pues con mucho esfuerzo han logrado expandir su granja de los 20 acres originales a los 120 que ahora tienen.

Preocupaciones

Al preguntarle cuáles eran sus mayores preocupaciones, Don Hilario contestó que había cuatro cosas que le quitaba el sueño en la noche:

- Preocupaciones de tipo meteorológico – heladas tardías en la primavera, granizos y heladas tempranas en el otoño;
- La escasez de mano de obra para cosechar. Cuando las plantas están listas para cosechar uno no puede esperar ni un día más sin sufrir grandes pérdidas y a veces hay una escasez de trabajadores. A veces prefieren trabajar en las huertas porque las huertas pueden pagar más.
- Poder pagar sus préstamos, y durante los últimos dos años,
- Los efectos de los aumentos tan marcados en el precio de la gasolina. “El precio de la gasolina ha subido mucho,” dice Don Hilario, “pero los precios que puedo cobrar por mis verduras no han cambiado nada.”

Cuadro 4: Distancia entre Alvarez Farms y sus Principales Mercados

Circuito Lado Occidental	Ubicación de Mercados	Distancia en millas
Mabton a	Yakima	35.2
Yakima a	Issaquah	126.4
Issaquah a	Carnation (Full Circle Mkt)	13.4
Carnation a	Kirkland	17.0
Kirkland a	Seattle (Pike Place Mkt)	11.3
Seattle a	Renton (Columbia City)	11.8
Columbia City a	Puyallup	23.8
Puyallup a	Mabton	187.5
Distancia total en millas		426.4
Mercado de Pasco		
Mabton a	Pasco	50.2
Pasco a	Mabton	50.2
Viaje redondo		100.4

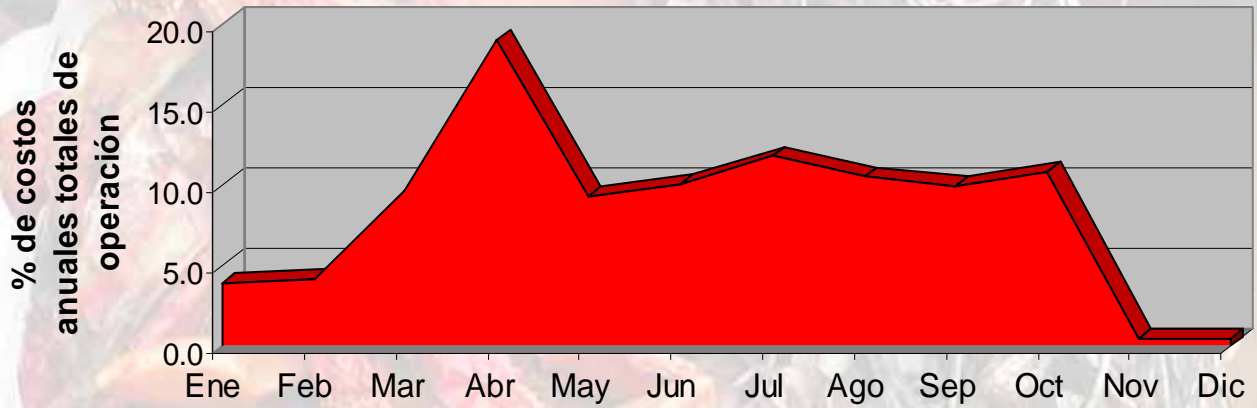
Costos de Operación

Como se observa en la Gráfica 1, la mano de obra representa más de la mitad de los costos de operación, a pesar de que once miembros de la familia Alvarez trabajan en la granja.

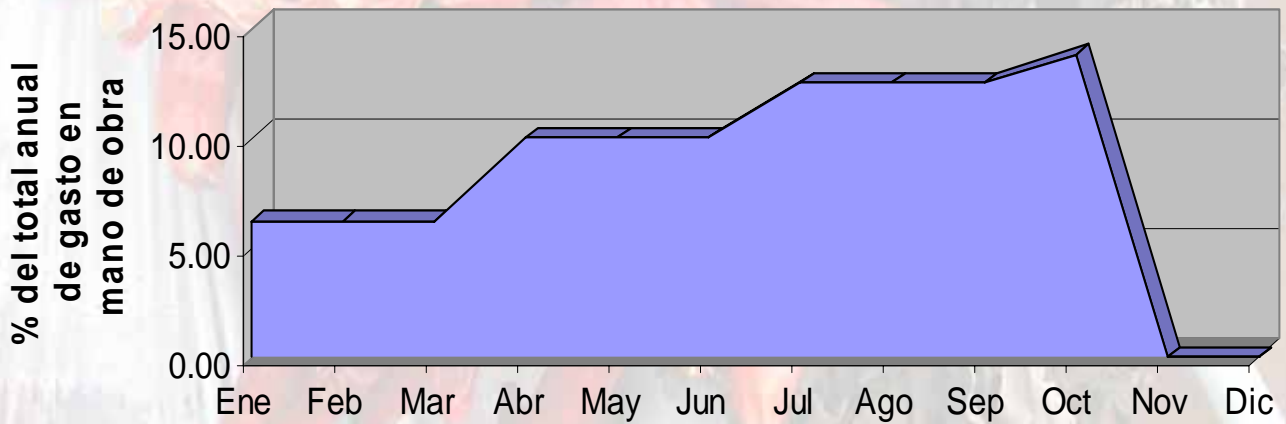
En la Gráfica 2 vemos la distribución mensual de los gastos de operación para 2004 y en la Gráfica 3 se observa la distribución mensual de los gastos en mano de obra. Como se puede notar, los costos de operación suben dramáticamente durante el mes de abril, alcanzando un nivel equivalente al 20% de los costos totales del año. Este aumento se debe a la contratación de mano de obra para preparar la tierra y la siembra, así como por la compra de semillas, el pago de impuestos y el pago de agua de irrigación. En la Gráfica 3 se puede ver que los gastos en mano de obra siguen subiendo durante todo el verano, pues se requiere para el cuidado de los campos, la cosecha constante de los cultivos y la preparación de las órdenes y la carga de los camiones. Se hacen contrataciones adicionales en julio, cuando las cosechas llegan al máximo, y en octubre, para finalizar las cosechas y limpiar los campos.

El costo de la gasolina y de la reparación de la maquinaria y equipo son el siguiente renglón más importante, y juntos estos gastos dan cuenta del 26% de los costos totales de operación. En el Cuadro 4 se puede observar la distancia entre Alvarez Farms y cada uno de los principales Mercados de Agricultores, y en la Gráfica 4 se puede ver la ubicación geográfica de cada uno. Durante los meses pico, uno o más de los camiones hace el viaje redondo dos o más veces a la semana, de Mabton al lado occidental del estado para entregar los productos a todos los mercados del Circuito Occidental, y de Mabton al mercado en Pasco, también. En 2005 los

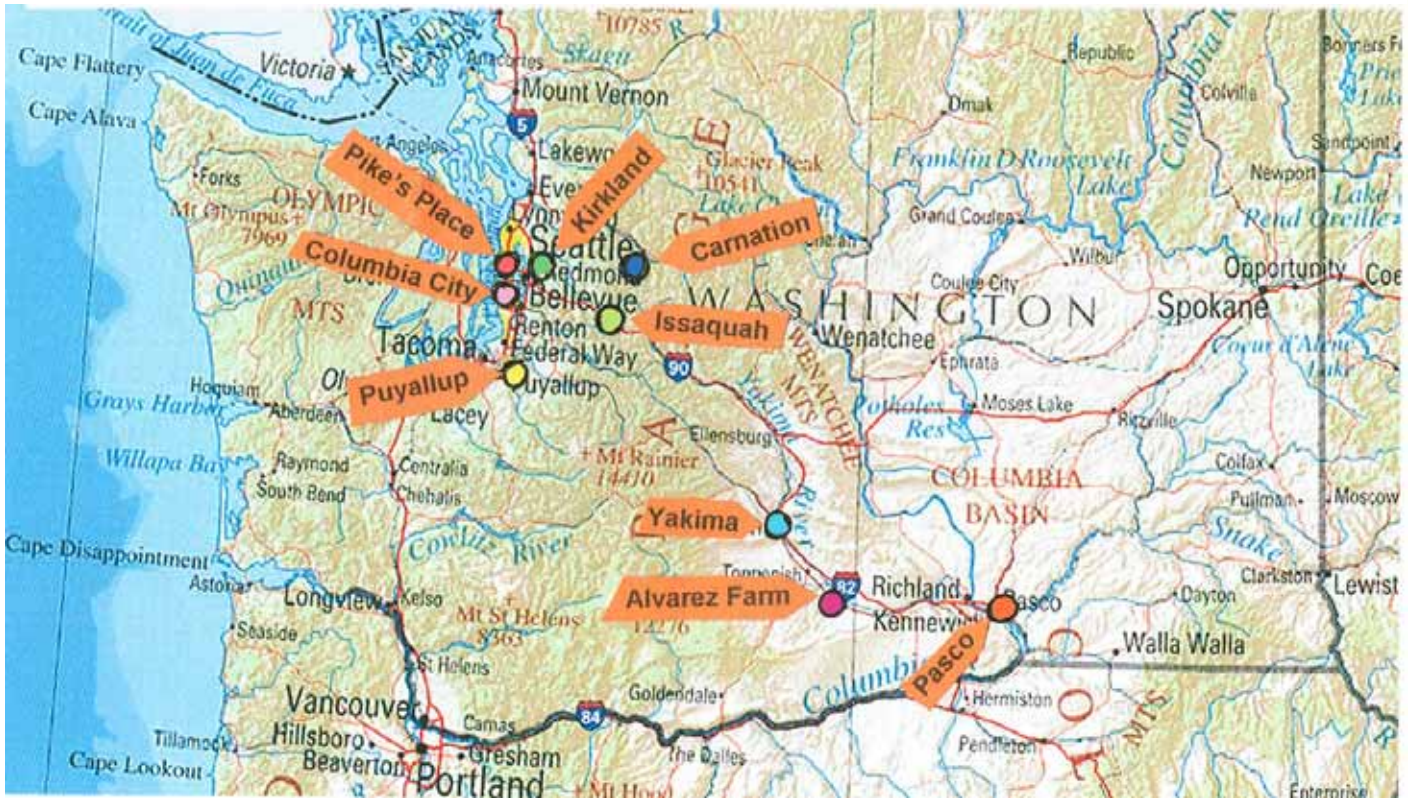
**Gráfica 2: Distribución Mensual de Costos Totales de Operación
Alvarez Farms, 2004**



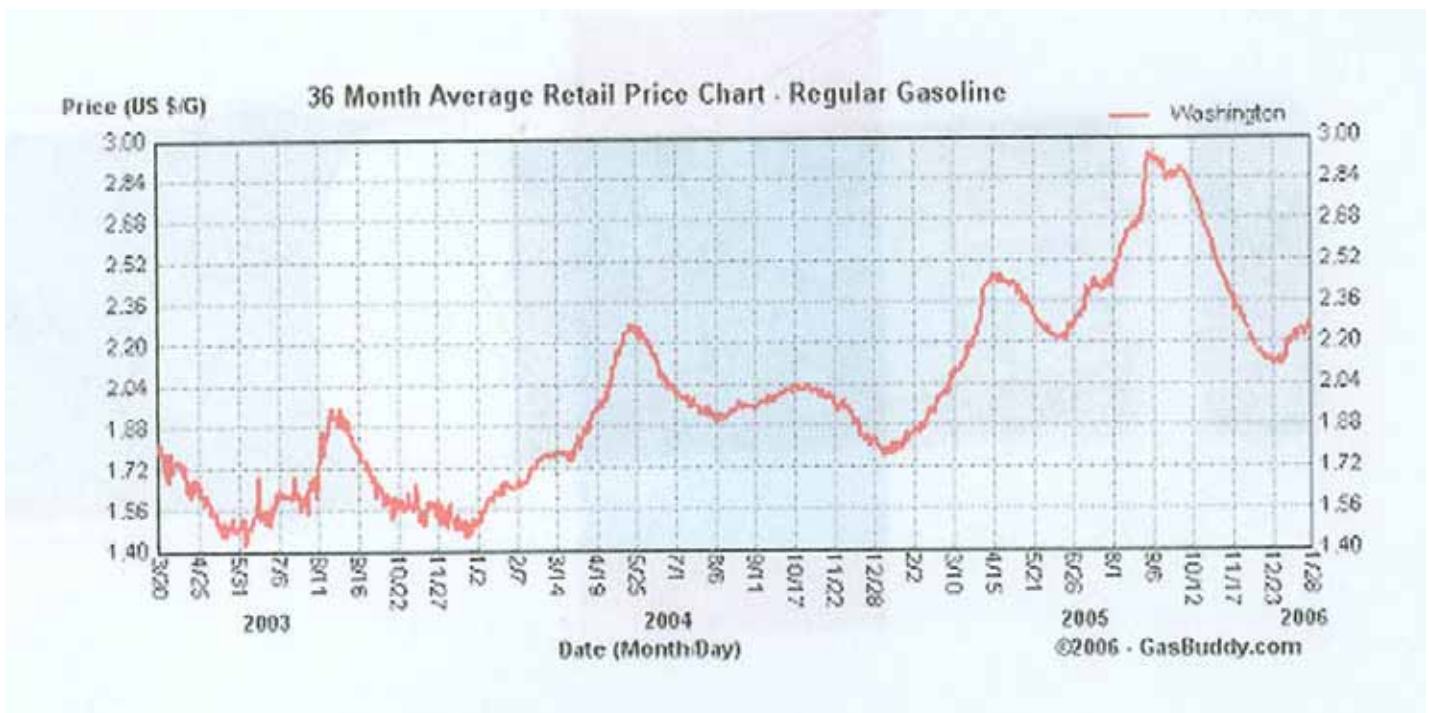
**Gráfica 3: Distribución Mensual de Gastos en Mano de Obra
Alvarez Farms, 2004**



Gráfica 4: Mapa de los Principales Mercados de Agricultores, Alvarez Farms



Gráfica 5: Precios de la Gasolina en Washington, 2003-2005



Respeto a la Tierra y Esperanza para el Futuro

Estudios recientes han reportado un aumento dramático en el número de propiedades agrícolas en Estados Unidos cuyos dueños u operadores son de origen latino¹⁴. Si bien California, Texas, Nuevo México, Florida y Colorado tienen los mayores números de agricultores latinos, entre 1997 y 2002, el estado de Washington vio un aumento del 88% en este rubro¹⁵. De acuerdo con el Censo Agrícola de 2002¹⁶, hubo un total de 1,213 granjas en la región oriental de Washington cuyos dueños u operadores hayan sido hispanos o latinos (Ver Cuadro 5). Esta cifra representa el 78% del número total de 1,551 granjas hispanas o latinas en todo el estado.

En una entrevista en Radio KDNA en febrero de 2005¹⁷, el doctor Malaquías Flores del Programa para Agricultores de Pequeña Escala de Washington State University, afirmó que es muy probable que en realidad haya más granjeros hispanos, dado que hay muchos agricultores latinos que no se han inscrito con el Departamento de Agricultura del gobierno federal (USDA), y por lo tanto, no han sido incluidos en el censo.

En 2003 se realizó una encuesta de 475 latinos que viven en la región central del estado de Washington. Para el estudio se les preguntó sus opiniones de la agricultura y encontraron que, pese a lo que algunos creyeran, la gran mayoría de los latinos tienen una opinión positiva del trabajo agrícola y dicen que sí apoyarían a sus hijos para que buscaran trabajos en ese campo¹⁸. Los autores de este estudio encontraron aliento en las conclusiones del estudio, pues dijeron que “Al observar un declive en el número de personas provenientes de poblaciones rurales tradicionales que quieran dedicarse a la agricultura, así como en el número de estudiantes que se inscriben en programas universitarios relacionados con la agricultura, los agricultores latinos y sus hijos representan un universo de buen tamaño del cual se podrá cultivar los futuros granjeros y agricultores profesionales.¹⁹”

Los antropólogos rurales, así como los estudiosos de la etno-ecología han señalado que con frecuencia los inmigrantes recientes de México y de otros países de América Latina vienen de las áreas rurales de sus países de origen, traen consigo un respeto profundo de la tierra²⁰, y – como las anteriores generaciones de agricultores inmigrantes que vinieron del norte de Europa, de Asia y de Italia – “trabajan duro, pertenecen a familias muy unidas, y viven con frugalidad, ahorrando su dinero con el fin de poder comprar tierras y otras propiedades.²¹”

Cuadro 2: Zona Oriental de Washington: Dueños y Operadores Agrícolas de Origen Latino, 2002

Condados	# Total Granjas	Granjas Latinas	Granjas Latinas- Granjas Totales (%)	# Operadores Latinos
Adams	717	43	6.0%	47
Asotin	180	0	NA	0
Benton	1,313	109	8.3%	137
Chelan	1,193	84	7.0%	100
Columbia	255	4	1.6%	6
Douglas	947	73	7.7%	85
Ferry	207	3	1.4%	3
Franklin	943	57	6.0%	69
Garfield	198	5	2.5%	5
Grant	1,801	128	7.1%	152
Kittitas	931	7	0.8%	7
Klickitat	702	27	3.8%	27
Lincoln	747	8	1.1%	8
Okanogan	1,486	98	6.6%	120
Pend Oreille	263	0	NA	0
Spokane	2,285	54	2.4%	59
Stevens	1,269	24	1.9%	25
Walla Walla	890	10	1.1%	11
Whitman	1,087	12	1.1%	12
Yakima	3,730	467	12.5%	576
Total Zona Oriental del Estado	21,144	1,213	5.7%	1,449
Washington State	35,939	1,551	4.3%	1,821

Fuente: USDA, "2002 Census of Agriculture" -- Washington Tables 8 and 50.

“Cuando primero empecé a cultivar por mi cuenta – renté unas tierras en la Indian Reservation en Wapato – tuve que aprender muchas cosas al tanteo. Sabía cómo sembrar, pero no tenía un tractor, y no sabía mucho de cuánta agua habría que ponerle al maíz y cada cuando y cosas así. Renté tres mangueras largas y puse mucha agua en las filas. Un amigo tenía un tractor y a cambio de mi ayuda en el cuidado de sus cultivos, él me ayudó con su tractor. El vio como estaba yo echando el agua al maíz y me dijo que después de que saliera la borla habría que darle mucha agua, pero antes no es bueno darle mucha. Me equivoqué mucho durante esos primeros años, pero cada año aprendí algo, y así poco a poco fui aprendiendo más y más. Yo les ayudaba a mis amigos en sus campos y ellos a mí.”

camiones viajaron más de 35,000 millas. Si calculamos el costo total basado en esta cifra y en las tasas oficiales de millaje, nos da una cifra de \$14,000 por los viajes de entrega a los mercados¹⁰.

Los ingresos de Alvarez Farms han sido muy afectados por el aumento del 60% en el precio de la gasolina que se ha visto desde enero a septiembre del 2005¹¹. En la Gráfica 5 se puede observar el trayecto que ha seguido este precio durante los últimos tres años.

Ahorros Implícitos

Hay algunos ahorros implícitos para Alvarez Farms: Primero, como ya se mencionó, el hecho de que once miembros de la familia trabajan en la granja les ayuda a minimizar sus gastos en mano de obra. Los gastos en mano de obra son el rubro más importante de los costos de operación de la granja, pero estos costos serían aún mayores si la familia no trabajara.

También se logra un ahorro significativo en el costo de la alimentación de la familia, dado que todos consumen las frutas y verduras producidas en la granja en lugar de tener que comprarlas a precio de menudeo. Según el Servicio de Investigación Económica del gobierno federal de Estados Unidos, el gasto anual per capita en frutas y verduras varía de \$3.59 a \$5.02 por semana¹². Si tomamos la última cifra, ya que es probable que la familia Alvarez coma más frutas y verduras que la familia promedio de EUA, la familia goza de un ahorro implícito de unos \$2,871 al año. Dada la calidad de las frutas y verduras que produce la granja, sin embargo, podríamos especular que el ahorro sería aún mayor.

Otro ahorro implícito se deriva del hecho de que Don Hilario no gasta en fertilizantes químicos ni en pesticidas ni herbicidas. Además, gracias a que hay muchas granjas lecheras en Mabton y Sunnyside, Don Hilario consigue el fertilizante natural sin costo – sólo paga la mano de obra para aplicarlo a los campos.

Planes de Publicidad

Hasta ahora Don Hilario no ha gastado nada en publicidad. Dice que la mejor publicidad que recibe es cuando la gente camina delante de sus puestos en los mercados. Sin embargo, él y su hijo Eduardo han empezado a pensar en algunos proyectos. Quieren crear un sitio de internet donde pueden dar a conocer sus frutas, verduras y productos de valor agregado y piensan ver la posibilidad de producir y vender chiles y salsas enlatadas, así como organizar un festival anual.

Recientemente el Programa para Agricultores de Pequeña Escala ha presentado a Don Hilario a grupos como el “Farmer-Chef Connection.”¹³ Este grupo organiza conferencias y mantiene un directorio con el fin de ayudar a los chefs y a los dueños de restaurantes en Washington a conectarse con los agricultores locales.

Los Beneficios de la Agricultura

Al preguntarle a Don Hilario sobre los beneficios intangibles de la agricultura, él respondió que está muy satisfecho que ha podido trabajar en su granja con toda su familia y juntos han podido asegurar la salud, educación y el bienestar de sus hijos y nietos. Comenta que conoce a varias familias que casi no se ven, pues los adultos trabajan fuera de la casa todo el día y solo ven a sus hijos por unos minutos cada día. También mencionó que le da mucho gusto poder ofrecer las verduras y frutas que cultiva, pues así sus clientes pueden comer productos frescos y saludables que han sido cultivados sin químicos que dañan la salud.



Don Hilario describe sus métodos de cultivo orgánico.



Información Sobre la Agricultura Orgánica y Sostenible

El National Sustainable Agriculture Information Service (el Servicio de Información sobre la Agricultura Sostenible) (<http://www.attra.org/>) es un recurso excelente para el que desee aprender más sobre la agricultura orgánica y sostenible. Se puede encontrar abundante información – en inglés y español -- en su sitio de internet: En inglés: (<http://www.attra.org/>) y en español: (<http://www.attra.org/espanol/index.html>). En ese sitio también se puede comunicar con un experto en agricultura sostenible.

El Programa para Agricultores de Pequeña Escala de Washington State University produce publicaciones y ofrece servicios informativos, talleres y cursos. Para mayores informes, visite su sitio en internet: (<http://smallfarms.wsu.edu/about/smallFarmsProgram.html>).

El Coodinador para los Agricultores Latinos, el doctor Malaquías Flores (mflores@wsu.edu; tel: 509.952.3346), ofrece ayuda e información a los latinos que ya se dedican o tienen interés en dedicarse a la agricultura.

Otro sitio de interés donde podrá encontrar materiales en español: Extensión en Español (<http://extensionespanol.net/>).

Notas al Final

¹ Lee, Megan (2005), "Meeting the producer on the good earth of Alvarez Farm" (Conociendo al productor en la buena tierra de Alvarez Farm)," en *Pike Place Market News*, Agosto de 2005, pág. 12, <http://pikeplacemerchantsassociation.com/News/August/0805p12.pdf>

² Bell, Gary, Jason P Kunz, Susan Cierebiej-Kanzler, Mike Barber, y Paul Sekulich (2002), "Sunnyside Wildlife Area Fish Retrofit -- Habitat Program," Washington Department of Fish and Wildlife, 2002.

³ Climate Summary (Resumen Climatológico), Sunnyside, WA, encontrado el primero de octubre de 2005 en <http://www.wrcc.dri.edu/cgi-bin/cliREctM.pl?wasunn>.

⁴ Labor Market and Economic Analysis Branch, Washington State Employment Security, (2002) "Yakima County Profile," p. 3 , encontrado el 15 de octubre de 2005 en http://www.workforceexplorer.com/admin/uploadedPublications/451_yakima.pdf

⁵ Se caracteriza la agricultura tradicional mexicana con la siembra y la rotación de una gran diversidad de cultivos. "Se reconoce la pérdida de la diversidad biológica de cultivos como uno de los costos de la modernización de la agricultura." Ver Brush, Stephen B, y Eric Van Dusen, (2003), "Crop Diversity in Peasant and Industrialized Agriculture: Mexico and California,"(La diversidad de cultivos en las agriculturas campesina e industrializada: México y California) en *Society and Natural Resources*, 16:123-141, 2003, Taylor and Francis Group.

⁶ Lewis, Mike, (2002), "Field hands find they can now own the land," (Los trabajadores del campo ahora encuentran que pueden ser los dueños de la tierra) en *Seattle Post-Intelligencer*, 14 de mayo de 2002.

⁷ McEvoy, Miles (2001), "Organic Regulations for Washington and the United States,"(Los reglamentos orgánicos para Washington y los Estados Unidos), Washington State Department of Agriculture, Organic Food Program, Proceedings, Washington Tree Fruit Postharvest Conference, 13 y 14 de marzo de 2001, *Wenatchee, WA*.

⁸ WinklerPrins, op. cit.

⁹ Ver también, Bronner, Michael (1997), "Mexican Farmer Restores Arid Land, Shares Methods with Campesinos," (Un agricultor mexicano restaura tierras áridas y comparte sus métodos con los campesinos), en *Christian Science Monitor*, 12/6/97, Vol. 89 Núm. 138.

¹⁰ Ver <http://www.irs.gov/newsroom/article/0,,id=131232,00.html>

¹¹ Ver "Historical gas price chart" (Gráfica de precios históricos de la gasolina) en: http://www.washingtongasprices.com/retail_price_chart.aspx

¹² USDA, Economic Research Service (Servicio de Investigación Económica) (2004), <http://www.ers.usda.gov/AmberWaves/June04/Findings/LowIncome.htm>

¹³ Para mayores informes sobre la Farmer-Chef Connection y la Fisherman-Chef Connection, visite <http://www.farmerchefconnection.org/getListed.cfm>

¹⁴ Hernandez, Marjorie, y Hoffman, Lisa (2005), "Hispanic farms in the US on rise, agency says," (Aumenta el número de granjas hispanas en EUA), encontrado el 8 de octubre de 2005 de [msnbc.com](http://www.msnbc.com).

¹⁵ USDA, National Agricultural Statistics Service, 2002 Census of Agriculture (Censo Agrícola de 2002), USDA, Cuadro 8: Tierra: 2002 y 1997.

¹⁶ Ibid, Table 2: Spanish, Hispanic or Latino Origin Operators, 2002 (Operadores de origen español, hispano o latino, 2002).

¹⁷ Flores, Malaquías M., Entrevista en el programa "Aquí y Allá" de Radio KDNA, programa auspiciado por WSU Extension y transmitido el viernes, 18 de febrero de 2005, de 5:00 - 6:00 pm. Radio KDNA (101.5 FM), transmite desde Granger, WA.

¹⁸ Mullinix, Kent, Garcia, Leonardo, et al (2003), "Latino Views of Agriculture, Careers and Education: Dispelling the Myths," (Disipando los mitos: la opinión de latinos sobre la agricultura, las carreras profesionales y la educación) en *NACTA Journal*, Diciembre de 2003.

¹⁹ Ibid.

²⁰ WinklerPrins, Antoinette M.G.A., Barrera-Bassols, Narciso (2004) "Latin American ethnopedology: A vision of its past, present, and future," (Etnopedología latinoamericana: Una visión del pasado, presente y futuro), en *Agriculture and Human Values*, Verano/Otoño de 2004; 21, 2-3, p. 139-156.

²¹ Van Epen, Karen (2004), "Number of Latino farmers on the rise across the US," (Aumenta el número de agricultores latinos en EUA) *ATTRA*

Northwest Direct is a four-year research project involving the five partners listed below. Our goal is to increase profitability of small farms in the Pacific Northwest through research and extension. We have documented locally based food systems, developed case studies of direct marketing farmers, fostered expansion of farmers markets, and addressed regulatory and infrastructure barriers to direct sales. Northwest Direct is coordinated by Washington State University's Small Farms Program. More information is available at www.nwdirect.wsu.edu.



This project was supported by Initiative for Future Agriculture and Food Systems Grant no. 2000-52101-9692 from the USDA Cooperative State Research, Education, and Extension Service.

Acknowledgements

Our gratitude goes to the following people, whose contributions were integral to the success of the project:

On-Farm Interview Assistants:

Linda Brewer, Oregon State University
Richard Carkner, Washington State University

Case Study Transcribers:

Karen Faunce
Maia Lassen-Purser
Eileen McGovern
John Potter
Ariel Spaeth Agenbroad

Case Study Reviewers:

Hilario Alvarez	David Hedlin
Sam Asai	Herb Hinman
Judy Bennett	Larry Lev
Wade Bennett	Robert Plamondon
Karen Black	Thom Sadoski
Linda Brewer	Thomas Schotzko
Janie Burns	Henning Sehmsdorf
Serena Campbell	Aaron Silverman
Jim Fields	Elizabeth Simpson
Diane Green	Lori Steele
Mike Heath	Garry Stephenson
Maria Heath	Stan Urmann

Case Study Layout Designer:

Ariel Spaeth Agenbroad

Washington State University Extension, Washington State Department of Agriculture, Oregon State University Extension and University of Idaho Extension programs and policies are consistent with federal and state laws and regulations on nondiscrimination regarding race, sex, religion, age, color, creed, national or ethnic origin, disability; and status as a veteran.

The Northwest Direct Farmer Case Study Series:

Idaho:

Measuring Success on the Urban Fringe:
Meadowlark Farm #01

Profitability through Diversification:
Greentree Naturals Farm #02

Growing Profits at Home:
Riley Creek Blueberry Farm #03

Mid-Size Producer, Capturing Local Value: M&M Heath
Farms #04:

Oregon:

Marketing Quality on Creative Growers Farm #05

Life in the Slow Lane:
Raising Pastured Poultry on Norton Creek Farm #06

Ideal-Driven Farming in Oregon's High Desert:
Fields Farm #07

High Expectations: Transitioning to Direct Markets at
Ace High Orchards #08

Washington:

Marketing a Philosophy on S&S Homestead #09

Profitable Niche Marketing on Rockridge Farm #10

Preserving the Magic in Skagit Valley: Diversified
Sustainable Production on Hedlin Farms #11

Alvarez Farm:

Sembrando Semillas para un Futuro Mejor: #12
(Sowing the Seeds for a Better Future: Alvarez Farm)



Rural Roots, Inc.
PO Box 8925
Moscow, ID 83843
208-883-3462

www.ruralroots.org

