

Competitividad de las hortalizas mexicanas en el mercado estadounidense

RITA SCHWENTESIUS RINDERMANN

MANUEL ÁNGEL GÓMEZ CRUZ*

El análisis se refiere principalmente a la competencia en el mercado hortícola durante los meses de invierno entre Sinaloa y Florida, que aportan 80% del abasto en esa época y constituyen el verdadero centro de la problemática hortícola del TLCAN.¹ La Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH) calcula que México exporta aproximadamente 60 hortalizas distintas. Esa diversidad, imposible de abordar en un espacio limitado, junto con problemas de información, acota el análisis al jitomate, el pepino, el chile *bell* y la calabacita,² que contribuyen con más de 60 y 65 por ciento del volumen y el valor, respectivamente, que se exporta³ a Estados Unidos; en Florida cubren 45% de la superficie hortícola y representan 71% del valor generado.⁴

EL SUBSECTOR HORTÍCOLA EN MÉXICO

Caracterización de la producción

México destina de 2.9 a 3.7 por ciento de su superficie agrícola a la horticultura, en la cual genera cerca de 18% del valor de la producción agrícola (véase el cuadro 1) y casi 50% de las divisas por esas exportaciones. La importancia del

1. Se reconoce que la competencia no es entre países, sino entre sectores y empresas.

2. Se incluye algunas veces a la zanahoria por dos razones: a] su comportamiento en las exportaciones es positivo, y b] la información es mejor que la de otras hortalizas.

3. En el melón y la sandía, que aportan casi 15% de las exportaciones, la competencia es con la producción de California.

4. Excluye la papa. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Florida Agricultural Statistics, *Statistical Report 95vs12*, 1996.

subsector hortícola no radica en la superficie sembrada, que apenas alcanza 10% de las tierras irrigadas del país, sino en el valor de la producción y en las divisas y el empleo que genera.

En los últimos 70 años el subsector hortícola ha registrado tasas elevadas de crecimiento (2.88% en promedio anual). Varios factores han contribuido a este comportamiento, pero el principal se relaciona con el crecimiento de la demanda en el mercado interno, que históricamente ha absorbido alrededor de 80% de la oferta (véase el cuadro 2). La producción tiene una fuerte orientación exportadora, la cual en tiempos de contracción de la demanda interna constituye una salida eficaz de la producción.

La actividad exportadora impulsó un proceso de especialización de las regiones productoras para mercados definidos y, por tanto, una mayor diferenciación de las tecnologías. En la actualidad la organización hortícola mexicana presenta diversas formas productivas:

i) minifundista, de bajo nivel tecnológico, de verano y otoño, ubicada en los cinturones de las grandes ciudades y zonas cercanas a centros de población importantes como Tlaxcala, Puebla e Hidalgo;

ii) comercial de nivel tecnológico medio-alto para el abasto nacional, asentada en Guanajuato, Jalisco, Morelos, San Luis Potosí y otros estados vinculados con la Central de Abastos del Distrito Federal;

iii) producción para la exportación en fresco, ubicada en Sinaloa (invierno), Sonora (primavera temprana), Guanajuato (invierno y verano) y Baja California (verano), y

* Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial de la Universidad Autónoma Chapingo.

C U A D R O 1

CARACTERIZACIÓN DEL SUBSECTOR HORTÍCOLA DE MÉXICO, 1989-1995

	Superficie agrícola (hectáreas)		Participación porcentual	Producción hortícola (ton)	Rendimiento medio (ton/ha)	Participación en el valor agregado (porcentajes)
	Nacional	Hortícola				
1989	16 617 245	573 306	3.45	7 665 288	13.37	16.38
1990	17 974 637	563 085	3.13	8 056 337	14.31	15.60
1991	17 106 488	576 932	3.37	8 327 949	14.43	17.81
1992	17 278 429	649 151	3.75	8 003 830	12.33	20.02
1993	17 423 328	594 435	3.41	8 068 290	13.57	18.80
1994	18 868 622	537 818	2.85	7 747 896	14.41	18.07
1995	18 753 551	562 145	2.99	8 207 317	14.60	16.12

Fuente: SARH/SAGAR, *Anuarios de producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*, 1989-1995.

iv) producción de hortalizas para su transformación, en Guanajuato (brécol y coliflor) durante todo el año, y en Sinaloa (pasta de tomate) en invierno.

Tendencias recientes

Por muchos años el desarrollo de la horticultura mexicana registró un carácter opuesto a las tendencias contraccionistas de otros productos. Mientras que los granos estuvieron en una situación de crisis desde los años sesenta y los cárnicos desde mediados de los ochenta, las hortalizas mantuvieron una tendencia creciente, lo que se explica, en parte, por la reorientación del consumo familiar de carnes hacia las hortalizas. El impulso, sin embargo, empezó a perder fuerza a partir de 1992-1993 y desapareció con la crisis económica después de la devaluación de 1994 (véase el cuadro 3). La participación de la superficie hortícola en la agrícola nacional se redujo de 3.75% en 1992 a 3% en 1995 (véase el cuadro 1).

La contracción de la superficie no se compensó del todo con los mayores rendimientos, por lo que el volumen de la producción cayó más de 7% de 1991 a 1994, para después crecer ligeramente.⁵ Ese comportamiento obedeció, entre otros aspectos, al retiro de los subsidios, lo que encareció la producción;⁶ la falta de financiamiento para la actividad agropecuaria por los mayores costos financieros y el incremento de la cartera vencida;⁷ las

5. Cálculo propio con base en el cuadro 1.

6. Bivings Leigh y David Runsten, *Potential Competitiveness of the Mexican Processed Vegetable and Strawberry Industries*, Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, Columbia Británica, Canadá, julio de 1992, pp. 26-33.

7. R. Schwentesius Rindermann, M.A. Gómez Cruz y J.L. Calva, "La cartera vencida del sector agropecuario", en J.L. Calva, *Liberalización de los mercados financieros*, Juan Pablos, México, 1996, pp. 203-231.

sequías de 1995 y 1996 que imposibilitaron o destruyeron las siembras, y la contracción de 30% de la demanda interna en 1995 y 1996.

Las hortalizas en el comercio agrícola

Es incuestionable la importancia de las hortalizas en el comercio agropecuario y la balanza comercial de México. Su participación en las exportaciones agrícolas totales se elevó de 30% en 1980 a más de 50% en los años noventa (véase el cuadro 4), aunque en 1995 disminuyó debido al terreno ganado por las exportaciones de café y en 1996 por la caída de los precios en el mercado estadounidense.

La estructura de la exportación hortícola presenta una serie de problemas que la hacen vulnerable: el número reducido de agentes productivos, la concentración estacional y regional de la producción, así como en pocas hortalizas, y el predominio de las exportaciones a Estados Unidos.

Concentración estacional

Las exportaciones hortícolas se concentran en los meses de invierno y parte de primavera. Durante los primeros cuatro meses de 1995 (enero-abril) se exportó 71% del valor de jitomate, 70% del de fresa y 67% del resto de las hortalizas.⁸ Por el gran peso de las hortalizas en la balanza comercial agrícola, ese comportamiento se impone sobre el carácter de la balanza mensual; la correlación entre ambas variables es de 0.85. Mientras que en los primeros meses del año se genera un superávit comercial, gracias a las exportaciones de hortalizas y café, a partir de junio se presenta un déficit, ya que México no cuenta con otros

8. Cálculo propio con base datos del INEGI, *Balanza Comercial de México*, junio de 1996, p. 16.

productos exportables de esa ponderación, excepto el ganado bovino.

Concentración regional

La producción de hortalizas para la exportación se concentra en unas cuantas regiones aptas para producir en invierno y, por lo general, cercanas al mercado estadounidense; las principales son Sinaloa (Valle de Culiacán, Guasave y Los Mochis), Baja California (Valle de San Quintín y Valle de Mexicali-San Luis Río Colorado), Sonora (Valle del Yaqui y Mayo), Guanajuato (el Bajío) y algunas áreas de Michoacán y Guerrero. (Véase el cuadro 5.)

C U A D R O 2

MÉXICO: PRODUCCIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE HORTALIZAS, PERÍODOS QUINQUENALES, 1925/1929-1990/1994 (PROMEDIOS DEL PERÍODO, TONELADAS)

	Producción (1)	Importaciones (2)	Exportaciones (3)	4=3/1 (%) (4)
1925-1929	245 906	2 185	48 506	19.73
1930-1934	261 310	1 619	47 640	18.23
1935-1939	295 342	2 237	30 649	10.38
1940-1944	469 639	3 283	79 534	16.94
1945-1949	622 992	7 507	127 649	20.49
1950-1954	814 519	20 232	132 071	16.21
1955-1959	1 045 451	11 301	238 334	22.80
1960-1964	1 611 248	1 785	260 021	16.14
1965-1969	2 058 702	3 433	375 607	18.24
1970-1974	3 182 371	10 013	682 589	21.45
1975-1979	4 080 580	10 062	801 091	19.63
1980-1984	5 365 677	25 593	629 240	11.73
1985-1989	5 973 706	18 488	1 378 703	23.08
1990-1994	8 040 860	66 663	1 663 444	20.69

Fuentes: 1925/1929, SARH, *Econotecnia Agrícola*, septiembre de 1983. 1980-1994, SARH, *Anuarios Estadísticos de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*. Exportaciones e importaciones: INEGI, *Balanza comercial de México*, varios años.

.....

La Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES) consigna que este estado aporta alrededor de 50% de las exportaciones totales de berenjena (88%), jitomate (60%) y pepino (53%). Los datos revelan que parte de la posición exportadora perdida a finales de los ochenta la recuperó gracias a la introducción de innovaciones tecnológicas y a su alto nivel organizativo.

La producción de hortalizas en el altiplano del país suele destinarse al consumo interno y sus perspectivas de exportación son limitadas por cuestiones de clima (exceso de humedad en

verano y heladas en invierno que afectan la calidad), organización de la producción y comercialización.

Los mercados de exportación y nacional se desarrollan con lógicas por completo diferentes. Por ejemplo, los precios pagados al productor de jitomate y zanahoria⁹ en México y Estados Unidos no guardan correlación alguna, lo que distingue al subsector hortícola de otros mercados agrícolas. Por ejemplo, mientras que en los precios nacionales de los granos y cárnicos influyen las cotizaciones internacionales, que por lo general son las de Estados Unidos, en el caso de las hortalizas no hay un efecto similar de México hacia Estados Unidos, aunque Sinaloa puede llegar a dominar más de 80% del mercado invernal estadounidense.¹⁰

Concentración en pocas hortalizas

Cuatro tipos de hortalizas integran casi 70% del volumen exportado a Estados Unidos: jitomate, melón y sandía, pepino y chiles. El primero, tradicionalmente el principal, ha aumentado su participación, mientras que el melón y el pepino la han perdido (véase el cuadro 6). El resto de las hortalizas se mantiene sin cambio. La estructura de las exportaciones depende de la demanda en el mercado final y del nivel competitivo de la producción.

C U A D R O 3

MÉXICO: ÍNDICE DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE CULTIVADA DE HORTALIZAS SELECCIONADAS, 1989-1995

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 ^a
Total	100	98	101	113	104	94	95	n.d.
Jitomate	100	105	102	100	97	84	87	92
Chile verde	100	89	99	129	137	112	121	112
Papa	100	113	104	100	93	85	86	88
Melón	100	103	133	110	77	79	74	70
Cebolla	100	100	93	91	82	75	75	76

a. Preliminar. n.d. No disponible.

Fuentes: Cálculo propio con base en SARH, *Anuarios Estadísticos de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos*; Ernesto Zedillo, *Segundo Informe de Gobierno, 1996*, Anexo, p. 109, y SAGAR, Centro de Información Estadística, 1997.

.....

Concentración de los agentes productivos

En México existen aproximadamente 100 000 productores de hortalizas, de los cuales 20 000 participan en la exportación. En

9. Sólo para el jitomate y la zanahoria hay registros de precios al productor. La afirmación se basa en el cálculo de los coeficientes de correlación de Pearson con precios al productor mensual de enero de 1993 a julio de 1996.

10. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Vegetables*

C U A D R O 4

MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE LAS HORTALIZAS EN LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS, 1980-1996 (MILLONES DE DÓLARES)

	Exportaciones agrícolas		Participación en el total agrícola (%)	Jitomate	Otras hortalizas frescas ¹	Melón y sandía
	agrícolas	Hortalizas	(%)			
1980	1 404	419	29.84	167	173	79
1985	1 184	431	36.40	214	169	48
1990	1 721	960	55.78	428	442	90
1991	1 877	914	48.69	262	510	142
1992	1 679	819	48.78	167	563	89
1993	1 961	1 135	57.88	395	675	65
1994	2 221	1 205	54.25	395	721	89
1995	3 323	1 673	50.45	586	973	114
1996	3 197	1 464	45.78	540	795	128

1. Incluye fresas.

Fuente: Elaboración propia con base en Carlos Salinas de Gortari, *Sexto Informe de Gobierno 1994*, Anexo, p. 163; Ernesto Zedillo, *Segundo Informe de Gobierno*, 1996, Anexo, p. 115; INEGI, *Balanza Comercial de México*, varios números.

este grupo se presenta otra concentración. En el Bajío, 30 grupos familiares, en muchos casos integrados a empresas transnacionales o comercializadoras en el mercado de destino, dominan el negocio de la exportación. En Sinaloa, grandes grupos integrados a otras regiones nacionales y más recientemente en la comercialización con el principal competidor tradicional, Florida, encabezan el comercio exterior, con base en una estrategia de ofrecer sus productos durante todo el año con una marca registrada.

Concentración de las exportaciones en Estados Unidos

El mercado estadounidense recibe 99% de las exportaciones debido a razones históricas y geográficas. Mientras que el subsector frutícola en los últimos años ha logrado diversificar sus destinos, en muchos casos obviando la triangulación con comerciantes estadounidenses, la horticultura no ha logrado avances en ese sentido.

El subsector hortícola y el TLCAN

De 1991 a 1994 se realizaron diversos estudios para estimar los efectos del TLCAN en diversos sistema-producto, entre ellos el subsector hortícola.¹¹ Los autores de esos trabajos coinciden en

and *Specialties*, S&O/VGS-268, abril de 1996, p. 25.

11. Roberta Cook, Carlos Benito, James Matson, David Runsten, Kenneth Shwedel y Timothy Taylor, *NAFTA. North American Free*

que México se enfrenta a una serie de obstáculos para el pleno aprovechamiento del potencial exportador: el atraso tecnológico, el retiro del Estado de sus funciones de apoyo a la producción, el proceso de desmodernización, los bajos rendimientos y la mano de obra ineficiente, la sobrevaluación del peso, la estacionalidad de las exportaciones y la saturación del mercado. También destaca el mejoramiento de la posición competitiva de Florida a finales de los ochenta y principios de los noventa, y un efecto relativamente reducido del TLCAN en el comercio de hortalizas entre ambos países, frente a otros elementos de mayor peso. En un proceso suavizado por las desgravaciones a diez o quince años, se esperaban mayores importaciones de pepino, chile *bell*, tomates frescos, melón, espárrago y brécol fresco y congelado.

Desgravación arancelaria y cuotas de importación

Las hortalizas cultivadas en Florida reciben en el TLCAN trato de productos sensibles como resultado de las negociaciones, en las que cada hortaliza se trabajó por separado y, además, se dividió el año calendario en varios subperíodos, asignándoles a cada uno plazos específicos de desgravación y niveles particulares de aranceles. Esto último revela la intención de la parte estadounidense de proteger al máximo sus intereses, de tal manera que las categorías de desgravación y las cuotas de acceso se relacionan directamente con la oferta mensual en ese mercado. Los plazos de desgravación son siempre más largos y los aranceles más altos en los períodos en que la producción de Florida suele dominar el mercado. A su vez, el mayor número de productos con desgravación extralarga para Estados Unidos se ubica en el subsector hortícola; del grupo de 48 productos con aranceles desproporcionadamente elevados, 26 están vinculados a las hortalizas.

México obtuvo la liberalización arancelaria en forma inmediata para diversas hortalizas cuya producción entre ambos países es complementaria y con un bajo nivel de competencia para Estados Unidos como, por ejemplo, pepinos, tomate *cherry*, berenjena, chícharos, sandía, melón *cantaloupe* y chiles.

Se lograron cuotas de acceso al mercado de Estados Unidos para siete hortalizas. Sin embargo, mientras que en materia de granos las cuotas de México para ese país están libres de arancel, en el caso de las hortalizas se debe pagar el arancel estable-

Trade Agreement. Effects on Agriculture, vol. IV, *Fruit and Vegetable Issues*, An American Farm Bureau Research Foundation Project, Illinois, 1991, p. 550; Manuel Ángel Gómez Cruz, Rita Schwentesius Rindermann y Alejandro Merino Sepúlveda, "La producción de hortalizas en México frente al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá", en *La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Juan Pablos, México, 1992, pp. 33-62, y John J. Van Sickle, Emil Belibasis, Dan Cantliffe, Gary Thompson y Norm Oebker, "Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetable Industry", *Agricultural Economic Report*, núm. 691, Departamento de Agricultura de Estados Unidos-ERS, Washington, julio de 1994, p. 66.

C U A D R O 5

MÉXICO: CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS ZONAS HORTÍCOLAS DE EXPORTACIÓN

Zona	Superficie de exportación	Principales hortalizas	Características tecnológicas	Características de mercado
Sinaloa	46 000	Jitomate, chile <i>bell</i> , calabaza	Jitomate devino (ESL), riego por microaspersión, tecnología israelita y holandesa, plasticultura, soleación, computarización	Exportación en invierno y primavera. Competencia con Florida. Integración con Jalisco, Baja California y Baja California Sur para extender el período de oferta. Estrategia de oferta durante todo el año. La integración con Florida se inició en los años noventa como tendencia nueva.
Baja California	7 000	Jitomate, cebollín, cilantro	Alta tecnología de Estados Unidos	Exportación en verano y otoño. Integración y coordinación con California y Arizona.
Bajío	33 600	Brécol para congelación, ajo, cebolla, zanahoria	Tecnología introducida de Estados Unidos, atraso en tecnología de riego (en proceso de cambio)	Integración con el Valle de Salinas, en California, en la producción de congelados. La integración con comercializadoras de Canadá se inició en los años noventa en la producción de hortalizas frescas (todavía en etapa inicial).
Michoacán, Guerrero, Colima y Veracruz	1 500	Melón		Integración a comercializadoras transnacionales

Fuente: Información directa de trabajo de campo, 1996.

cido y la desgravación es a 15 años. La cantidad que rebasa la cuota ha de pagar el arancel del año base.¹²

La negociación acordada sólo permite una desgravación muy lenta que protege al máximo a la industria de Florida. Con todo, la negociación del subsector hortícola es uno de los ejemplos de cómo los negociadores de Estados Unidos, país con superioridad en cuanto a capitalización, productividad y organización para la comercialización, obtuvieron ventajas considerables en favor de sus productores.

Barreras no arancelarias

En Florida existe una larga tradición de regular las importaciones para no dejar los precios completamente al libre juego del mercado, mejorar los ingresos de los productores y garantizar su calidad. En muchas ocasiones, las regulaciones se han empleado en contra de las importaciones mexicanas.

Desde 1937 la Agricultural Marketing Agreement Act regula todos los acuerdos y órdenes de comercialización, entre ellos el de importación de jitomate fresco,¹³ que en 1996 despertó es-

12. Secofi, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación, Estados Unidos, México, 1994.

13. Departamento de Agricultura de Estados Unidos-ERS (USDA-

pecial interés. La disposición se modificó en 1956 por la Orden de Comercialización de Jitomate de Florida. A partir del ciclo 1968/1969 se definieron diversas normas de tamaño mínimo y grados de maduración para las importaciones. Después de una serie de litigios, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos confirmó esa definición y a partir de entonces todas las importaciones de jitomate se basan en dicho ordenamiento,¹⁴ restringiendo las importaciones mexicanas de jitomate rojo y aumentando los precios del jitomate maduro verde de Florida.¹⁵ En 1976 los productores de esa región presionaron para cambiar los requerimientos del empaque para tomate fresco importado, con los mismos objetivos.

ERS), *Marketing Agreement and Orders for Fruits and Vegetables*, Washington, sin año, p. 2, y N.J. Powers, "Federal Marketing Orders for Horticultural Crops", USDA-ERS, *Agricultural Information Bulletin*, núm. 590, Washington, marzo de 1990, p. 1.

14. John Love y Gary Lucier, "Florida-Mexico Competition in the U.S. Market for Fresh Vegetables", *Vegetables and Specialties*, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, S&O/VGS-268/abril de 1996, p. 20.

15. Gary D. Thompson y Paul N. Wilson, *The Organizational Structure of the North American Fresh Tomato Market: Implications for Seasonal Trade Disputes*. Ponencia presentada en el simposio trinacional NAFTA and Agriculture: Is the Experiment Working?, San Antonio, Texas, 1 y 2 de noviembre de 1996, p. 1.

En 1978 ambos países iniciaron un largo conflicto conocido como la "guerra del tomate", que finalmente se decidió a favor de México en 1985. En 1995 y 1996, una vez más, los productores de Florida acusaron a aquel país de daño a la industria nacional¹⁶ y de *dumping*.¹⁷ La primera denuncia fue rechazada y la segunda se resolvió con una decisión "salomónica" al establecer un precio mínimo para el jitomate, pero en contra de todos los principios del libre comercio.

C U A D R O 6

MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE HORTALIZAS SELECCIONADAS EN EL VOLUMEN TOTAL EXPORTADO A ESTADOS UNIDOS, 1990-1995 (PORCENTAJES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Jitomate	25.94	24.98	16.61	28.33	25.97	31.00
Melón y sandía	22.11	23.92	20.78	14.16	15.06	15.11
Pepino	12.23	11.29	15.52	14.45	15.75	12.49
Chile	9.29	8.61	10.25	9.56	10.01	10.66
Cebolla	10.61	13.20	13.97	13.74	12.29	9.62
Calabacita	5.53	5.50	7.35	6.30	6.84	5.91
Zanahoria	1.11	0.99	1.27	0.92	0.69	1.62
Otras	13.19	11.50	14.25	12.54	13.40	13.59
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: cálculo propio con base en Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *NAFTA-2: An Early Assessment*, diciembre de 1994; *NAFTA-5: Year Two and Beyond*, Washington, abril de 1996.

En la medida en que los aranceles pierden importancia en el comercio entre México y Estados Unidos ganarán terreno las órdenes de comercialización y las normas fitosanitarias, aspectos para los que la definición de criterios objetivos son más difíciles de establecer.

EL TLCAN EN EL COMERCIO HORTÍCOLA ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

En los siguientes apartados se analizan los principales indicadores de la posición competitiva de las exportaciones mexicanas mediante su participación en el mercado hortícola estadounidense, así como las razones que explican la mayor competitividad reciente de México en ese mercado.

16. La denuncia se presentó el 11 de marzo de 1996 y fue rechazada el 1 de agosto de 1996. USITC Publication 2252, 11 de marzo de 1996, y 2985, 9 de agosto de 1996, *Fresh Tomatoes and Bell Peppers*: Investigation No. TA-201-66.

17. La denuncia ocurrió el 1 de abril de 1996. U.S. International Trade Commission, *Fresh Tomatoes from Mexico*, Investigation No. 731-TA-747 (preliminar), Publication 2967, mayo de 1996, *Fresh Tomatoes and Bell peppers*, Investigation No. TA-201-66.

Tendencia de las importaciones de Estados Unidos

En los últimos 25 años las importaciones estadounidenses de hortalizas frescas registraron un notable dinamismo. Mientras que a principios de los años setenta alcanzaron 532 970 toneladas, a finales de los ochenta ascendieron a 1.2 millones de toneladas y en 1995 ascendieron a 1.9 millones. La participación de hortalizas importadas en el consumo nacional aparente se elevó de 7.6% a principios de los setenta a 11.1% a fines de los ochenta y a 14.5% en 1995.¹⁸ En el lapso 1990-1995 México tuvo una participación promedio de 82.5% en el consumo hortícola de Estados Unidos, Canadá, 5.7%, y Holanda, 4.75% (véase el cuadro 7). Las importaciones provenientes de este último país registraron las mayores tasas de crecimiento, lo cual elevó su participación de 2.5% en 1990 a cerca de 6% en 1995. Holanda exporta principalmente *chile bell* y jitomate de invernadero, productos que han sido gradualmente desplazados del mercado europeo por las hortalizas de España maduras en campo.

Las exportaciones mexicanas de hortalizas varían año con año y dependen en gran medida de factores climatológicos. En 1990 el valor de los envíos creció debido a la helada en Florida de diciembre de 1989 y bajó en 1992 por las inundaciones en Sinaloa, que afectaron principalmente el jitomate. Sin embargo, últimamente se registra una ligera caída de la participación de México en las importaciones de Estados Unidos, tanto en valor como en volumen (véase el cuadro 8).

Durante la vigencia del TLCAN no se ha observado un crecimiento de la participación de México en las importaciones de Estados Unidos que indique el desplazamiento de otros competidores. Más aún, mientras el valor de las importaciones estadounidenses creció 31.6% de 1993 a 1995, las exportaciones de México aumentaron 29.7%, en tanto que las de Canadá lo hicieron 61.4% y las de Holanda 44.7%. Los datos preliminares de 1996 apuntan hacia una brecha todavía mayor.

Competitividad de México en el mercado estadounidense

El grado de participación de un producto (o productor / empresa¹⁹) de una región específica en un mercado constituye un indicador de su competitividad. Las variaciones de los envíos permiten identificar cambios en la oferta y la demanda, mientras las variaciones significativas en la participación en un mercado indican alteraciones en la posición competitiva. Este concepto se ha empleado desde hace tiempo²⁰ para analizar la po-

18. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Vegetables and Specialties*, VGS-269, p. 21.

19. Es reconocido que son empresas y no estados o regiones las que compiten la una con la otra, dentro o fuera de fronteras políticas. No obstante, la posibilidad real de obtener información bajo este concepto es extremadamente limitada.

20. G.A. Zepp y R.L. Simmons, *Producing Fresh Winter Vegetables in Florida and Mexico: Costs and Competition*, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, ESCS-72, noviembre de 1979.

C U A D R O 7

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE HORTALIZAS SELECCIONADAS POR PAÍS DE ORIGEN, 1990-1995 (MILLONES DE DÓLARES)¹

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
México	764 631	659 491	530 234	770 409	804 886	999 728
Canadá	32 203	41 214	44 467	45 407	75 228	73 280
Holanda	21 198	28 130	34 592	50 438	55 428	72 973
Chile	5 611	5 253	3 753	4 366	10 907	6 688
Otros	32 004	33 006	36 188	49 941	55 152	59 108
Total	855 646	767 093	649 235	920 561	1 001 600	1 211 777

1. Incluye 18 hortalizas.

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Vegetables and Specialties*, varios años.

sición de Sinaloa y Florida en el mercado estadounidense y también en las negociaciones del TLCAN. Por ello es conveniente retomarlo para el estudio de los cambios ocurridos en el mercado de hortalizas.

Para analizar el efecto del TLCAN en el mercado de hortalizas son de especial importancia las participaciones de México y Florida en los meses de invierno. Los cuadros 9 y 10 muestran la que les corresponde en los mercados de jitomate, pepino, chile *bell* y calabacita durante el período de 1980-1981 a 1995-1996 de octubre a junio, meses de mayor competencia entre ambos oferentes. A la vez, se indica la evolución de la oferta global en el mercado.

La información revela que los envíos de las cuatro hortalizas señaladas crecieron considerablemente de 1980/1981 a 1995/1996. El crecimiento de las ofertas de octubre a junio fueron: jitomate, 29%; pepino, 42%; chile *bell*, 66%, y calabacita, 156%. El aumento del volumen ocurrió principalmente en los años

ochenta, mientras que en los noventa se observa cierto estancamiento. Empero, desde la entrada en vigor del TLCAN,²¹ el jitomate sólo aumentó 2.1%, el pepino, 4.1%, y la calabacita, 5.8%, mientras que el chile *bell* cayó 11.5 por ciento.

Los mayores envíos de jitomate durante 1995 y 1996 apenas permitieron recuperar los niveles de consumo per cápita de 7.6 kg alcanzados en 1988/1989.²² Ello es importante en el marco de la denuncia de *dumping* por parte de los productores estadounidenses, que acusaron a México de reprimir los precios en aras de elevar sus envíos.

Se han presentado cambios drásticos en la contribución de México y Florida en la oferta estadounidense de invierno. Mientras que Florida dominó el mercado de jitomate y chile *bell* hasta

21. 1989/1991, como años base, en comparación con 1994/1996.

22. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Vegetables and Specialties*. vgs-269, julio de 1996, p. 11.

C U A D R O 8

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE HORTALIZAS FRESCAS¹ TOTALES Y DESDE MÉXICO, 1990-1996 (MILLONES DE DÓLARES Y MILES DE TONELADAS)

	Valor			Volumen		
	Importación total	Importación de México	Participación de México (%)	Importación total	Importación de México	Participación de México (%)
1990	874	781	89.36	1 176	1 005	85.46
1991	779	670	86.01	1 205	1 035	85.89
1992 ^a	670	547	81.64	1 017	826	81.22
1993	943	790	83.78	1 530	1 163	76.01
1994	1 055	848	80.38	1 570	1 167	74.33
1995	1 244	1 027	82.56	1 875	1 532	81.71
1996 ^b	1 493	1 210	81.04	2 193	1 792	81.72

1. Incluye 22 hortalizas, pero no papa, melón, sandía y fresa. a. Año atípico por inundaciones en Sinaloa. b. Estimación con datos hasta julio de 1996. Fuente: Elaboración propia con base en Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *NAFTA-2*, *NAFTA-5*. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, TVS-253, VGS-269 y VGS-263, abril de 1991, p. 35, julio de 1994, p. 20, y 1996, p. 21. Departamento de Agricultura de Estados Unidos-FAS, *U.S. Imports of Fresh Vegetables, 1991-1996*.

C U A D R O 9

JITOMATE Y PEPINO: PARTICIPACIÓN DE MÉXICO Y FLORIDA EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE,¹ 1980-1996

	México (%)	Jitomate Florida (%)	Total (ton)	México (%)	Pepino Florida (%)	Total (ton)
1980-1981	23.44	48.89	911 508	41.29	31.60	306 615
1989-1990	28.92	51.11	1 146 124	46.04	38.09	382 093
1990-1991	27.10	52.12	1 148 469	46.26	40.40	375 652
1992-1993	28.10	57.70	1 109 578	50.50	36.10	362 838
1993-1994	31.00	52.20	1 136 397	59.40	29.00	329 233
1994-1995	41.10	45.60	1 165 245	53.90	26.80	353 507
1995-1996	50.20	35.50	1 176 608	67.80	19.70	435 560

1. Volúmenes totales enviados en el período octubre-junio de cada ciclo.

Fuentes: Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing Florida Vegetables*, varios años; Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing West Mexico Fruits and Vegetables*, varios años, y John J. Van Sickle *et al.*, "Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetables Industry", *Agricultural Economic Report*, núm. 691, Departamento de Agricultura de Estados Unidos-ERS, Washington, julio de 1994.

los ciclos 1994/1995 y 1993/1994, respectivamente, en 1995/1996 México adquirió el control, además de los correspondientes al pepino y la calabacita. De diciembre a abril creció todavía más la participación mexicana: jitomate, 68%; pepino, 84%; chile *bell*, 64%, y calabacita, 84 por ciento.

Efectos del TLCAN

Las repercusiones del Tratado de Libre Comercio han sido mínimas. Los aranceles aún son relativamente altos para jitomate, pepino, chile *bell* y calabacita (véase el cuadro 11). Sólo en el caso del pepino se registró una reducción de 50%, pero es importante recordar que este producto tuvo el nivel arancelario más alto de todas las hortalizas. Por otro lado, aumentaron los ingre-

dos estadounidenses por concepto de pago de arancel de los productos mexicanos, gracias a los mayores envíos de 1995 y 1996.

Un resultado inesperado es el aumento relativo del arancel en los costos de producción, excepto el pepino (véase el cuadro 12). Los datos muestran que el Tratado de Libre Comercio no ha sido un factor de estímulo para las exportaciones mexicanas.

LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

La creciente competitividad de las hortalizas mexicanas en el mercado estadounidense no se explica por el efecto del TLCAN sino por una serie de elementos que se presentaron sobre todo en 1995 y 1996. Para su entendimiento se debe par-

C U A D R O 10

CHILE BELL Y CALABACITA: PARTICIPACIÓN DE MÉXICO Y FLORIDA EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE,¹ 1980-1996

	México (%)	Chile bell Florida (%)	Total (ton)	México (%)	Calabacita Florida (%)	Total (ton)
1980-1981	22.50	46.24	173 027	45.84	49.05	81 193
1989-1990	30.93	39.71	309 609	59.22	36.87	193 194
1990-1991	27.71	44.45	300 278	59.86	36.82	180 131
1992-1993	40.02	45.24	258 038	67.40	32.00	179 688
1993-1994	40.36	45.02	276 098	72.00	27.80	200 187
1994-1995	44.93	42.47	252 462	73.60	26.10	186 413
1995-1996	51.39	36.58	287 554	81.90	18.00	207 940

1. Volúmenes totales enviados en el período octubre-junio de cada ciclo.

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing Florida Vegetables*, varios años; Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing West Mexico Fruits and Vegetables*, varios años, y John J. Van Sickle *et al.*, "Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetables Industry", *Agricultural Economic Report*, núm. 691, Departamento de Agricultura de Estados Unidos-ERS, Washington, julio de 1994.

MÉXICO: EFECTO DE LA DESGRAVACIÓN ARANCELARIA NEGOCIADA EN EL TLCAN SOBRE EL GRUPO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS Y EL VALOR TOTAL DEL ARANCEL PAGADO A ESTADOS UNIDOS, 1990/1991-1995/1996 (DÓLARES POR TONELADA)

	1990-1991		1993-1994		1994-1995		1995-1996	
	Arancel ponderado	Arancel ponderado	Pago por aranceles	Pago por aranceles	Arancel ponderado	Pago por aranceles	Arancel ponderado	Pago por aranceles
Jitomate	40.57	38.41	13 607 293	35.80	17 310 962	33.34	19 861 661	
Pepino	55.32	32.26	6 641 739	25.64	4 979 933	24.86	7 457 952	
Chile bell	55.12	55.00	6 128 210	52.37	5 946 116	52.34	7 742 790	
Calabacita	24.15	23.61	341 997	20.53	2 837 107	19.67	3 358 867	

1. Octubre a julio.

Fuentes: 1990/1991, John J. VanSickle, "Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetables Industry", *Agricultural Economic Report*, núm. 691, Departamento de Agricultura de Estados Unidos-ERS, Washington, julio de 1994, p. 64; 1993/1994 y 1995/1996, cálculo propio con base en Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing Florida Vegetables*, temporada 1993/1994, 1994/1995, y 1995/1996, Secofi, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación, Estados Unidos y México, 1994.

tir de la situación de la oferta en México y en Florida, además de diferenciar entre factores de consecuencias de corto y largo plazos.

En lo que se refiere a México, los principales elementos son: a] el cambio considerable en el paquete tecnológico, que permite aumentar los rendimientos, abatir los costos y ofrecer productos cualitativamente nuevos (elemento de consecuencias a largo plazo); b] nuevas formas de comercialización (largo plazo); c] la devaluación de 1994 que afectó los costos de producción

(corto plazo), y d] la contracción de la demanda en el mercado mexicano y el rezago de los precios nacionales (elemento de mediano plazo).

Con respecto a Florida, los principales factores son: a] estancamiento tecnológico, con efectos negativos en los costos y la calidad de los productos, y b] condiciones climatológicas que afectan la cantidad y la calidad de la producción hortícola y que hacen de ella un negocio de alto riesgo y reducen la oferta.

El desarrollo tecnológico

El avance tecnológico de Sinaloa en la producción de hortalizas es uno de los principales factores que explican la ventaja competitiva lograda durante los últimos dos ciclos agrícolas. Desde principios de los años noventa comenzó una revolución tecnológica en la región, sobre todo en los cultivos de jitomate y chile bell (véase el cuadro 13). El estancamiento generalizado de los rendimientos en Florida contrasta con los aumentos en Sinaloa, donde además se obtiene homogeneidad y alta calidad exportable de la producción.

En los últimos años los productores de Sinaloa han adoptado tecnologías modernas, como fertirrigación, riego por goteo, control computarizado del riego y acolchado de plástico. Recientemente, se emprendió el uso de la solarización, método para combatir plagas mediante plástico, agua y el calor del sol, sin necesidad de usar bromuro de metilo. Todo ello reduce la vulnerabilidad frente a condiciones climatológicas adversas y a plagas y enfermedades.²³

Sin embargo, la innovación más importante se refiere a la tecnología que hizo posible la introducción al mercado estadouni-

23. Luis Cárdenas Fonseca, *La guerra del tomate*, ponencia presentada en el simposio trinacional El TLC y la Agricultura, San Antonio, Texas, 1 y 2 de noviembre de 1996, p. 9.

PARTICIPACIÓN DE LOS ARANCELES DE ESTADOS UNIDOS EN LOS COSTOS DE HORTALIZAS¹ PARA MÉXICO, 1990-1991 Y 1995-1996

	1990-1991		1995-1996	
	Arancel promedio (dólares/ton)	Participación del arancel en los costos (%)	Arancel promedio (dólares/ton)	Participación del arancel en los costos (%)
Jitomate	40.57	6.42	33.34	7.02
Pepino	55.32	13.51	24.86	8.87
Chile bell	55.12	8.6	52.34	9.66
Calabacita	24.15	2.84	19.34	3.43

1. Costos de producción y comercialización.

Fuentes: 1990-1991, John J. Van Sickle *et al.*, "Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetables Industry", *Agricultural Economic Report*, núm. 691, Departamento de Agricultura de Estados Unidos-ERS, Washington, julio de 1994, p. 64; 1993/1994 y 1995/1996, cálculo propio con base en Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing Florida Vegetables*; temporada 1993/1994, 1994/1995 y 1995/1996, Secofi, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fracciones arancelarias y plazos de desgravación, Estados Unidos y México, 1994.

C U A D R O 13

COMPARACIÓN DE RENDIMIENTOS DE HORTALIZAS SELECCIONADAS EN FLORIDA Y SINALOA, 1990/1991-1994/1995 Y 1995/1996 (TON/HA)

	Florida		Sinaloa		Aumento de Sinaloa (%)
	1990-1991	1994-1995	1990-1991	1995-1996	1995-1996/1990-1991
Jitomate	35.81	36.74	22.66	34.00	50.04
Pepino	31.06	26.44	27.90	32.43	16.24
Chile <i>bell</i>	22.53	24.32	14.30	21.30	48.90
Calabacita	15.07	12.43	8.29	9.83	18.58
Berenjena	29.80	24.12	22.47	25.54	13.66

Fuente: CAADES, *Presentación de resultados. Temporada hortícola*, Culiacán, Sinaloa, varios años, y Departamento de Agricultura de Estados Unidos-Florida Agricultural Statistics Service, *State Statistical Report 95VSII*.

dense del jitomate rojo madurado en campo con larga vida en anaquel.²⁴ Éste apareció por primera vez en las estadísticas en el ciclo 1992/1993 y para 1994/1995 ya lo ofrecían todos los productores de Sinaloa.²⁵ La tecnología del jitomate en su conjunto permite mejorar la calidad del producto y aumentar los rendimientos por superficie. Aunque esta tecnología implica mayores costos de producción que la tradicional, el aumento de los rendimientos compensa esa diferencia y permite reducir los costos por unidad (véase el cuadro 14). El nuevo desarrollo tecnológico beneficia a todas las hortalizas.

El nuevo jitomate es mejor aceptado entre los comerciantes y los consumidores, pues los primeros aprecian la ventaja de un

24. Manrubio Muñoz Rodríguez *et al.*, *Desarrollo de ventajas competitivas en la agricultura: el caso del tomate rojo*, SAGAR/CIES-TAAM, México, 1995.

25. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing Mexico Fruit & Vegetables*, varios años.

manejo más fácil al prolongarse la vida en anaquel, que a la vez reduce los costos en la comercialización, y los consumidores responden favorablemente a su sabor y a que la fruta se madura en la planta y por ello se le considera más sana que la de Florida, que se madura de manera artificial mediante un proceso de gaseación. En el caso del chile *bell* también se han logrado mejoras en la calidad del producto, así como una mayor diversidad mediante la introducción de variedades de color.

Los productores de Sinaloa aventajan a los de Florida, ya que tratan no sólo de copiar la tecnología estadounidense sino de adoptar la más avanzada del mundo.

En Florida no ha sido posible introducir la tecnología de producción de jitomate de larga vida en anaquel debido a que aún no existen variedades aptas para el clima, que es más húmedo que el de Sinaloa, y a que se precisaría un cambio drástico en la gestión. El proceso de innovación de Florida se ha basado en la mecanización de la producción y en el desplazamiento de la mano de obra. El nuevo jitomate, no obstante, requiere más mano de obra porque se cosecha en estado rojo maduro e implica un mayor número de cortes, todo lo cual eleva significativamente los costos por hectárea y, en caso de siniestro, aumenta las pérdidas financieras.

Cambios en la organización para la comercialización

Un elemento cada vez más importante en la competencia comercial hortícola es la organización para la comercialización, la cual hace perder importancia a los factores clásicos de la competencia, como los costos de producción.

A pesar de la gran diversidad de las formas de comercialización, destaca la tendencia a adaptarse más a las exigencias del mercado y ofrecer el mismo producto en grandes cantidades durante todo el año. Empero, por el carácter estacional de la producción y su alta dependencia del clima, responder a las condiciones de la demanda en el mercado requiere forzosamente de una organización que permita disponer de producción todo el

C U A D R O 14

HORTALIZAS SELECCIONADAS: COMPARACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN ENTRE FLORIDA Y SINALOA, 1990-1991/1995-1996 (DÓLARES POR TONELADA)

	Florida ¹			Sinaloa		
	1990-1991	1993-1994	1995-1996	1990-1991	1993-1994	1995-1996
Jitomate	565.46	640.35	625.93	631.79	563.18	474.92
Pepino	308.62	280.16	282.16	409.60	425.19	280.18
Chile <i>bell</i>	677.93	742.49	802.35	640.91	679.27	541.94
Calabacita	498.66	577.93	646.38	581.64	623.39	574.05

1. Para cada hortaliza se considera la zona principal de producción.

Fuente: John J. Van Sickle *et al.*, "Competition in the U.S. Winter Fresh Vegetables Industry", *Agricultural Economic Report*, núm. 691, Departamento de Agricultura de Estados Unidos-ERS, Washington, julio de 1994, p. 48; S.A. Smith y T.G. Taylor, *Production Cost for Selected Vegetables in Florida*, varios años; CAADES, *Costos de producción estimados de hortalizas, temporadas 1993/94 y 1995/96*.

año. La alternativa es asociarse con productores o rentar la tierra para producir en otras regiones.

Desde hace años existe una integración de California, Estados Unidos, con Baja California, México, para extender el período de abasto en el mercado estadounidense. Los productores de Sinaloa también buscan una mayor integración regional interna con Jalisco, San Luis Potosí, Sonora y Baja California, lo cual hace posible extender el ciclo de cosechas y disponer de hortalizas prácticamente durante todo el año. Lo nuevo en la estrategia de comercialización es la asociación con los viejos competidores de Florida; en 1996 dos grandes productores de Sinaloa ya se habían integrado con productores-comerciantes de Florida. También existe la integración con capital industrial y financiero a fin de efectuar las inversiones que requiere la nueva tecnología de producción y alcanzar escalas lo suficientemente grandes para obtener ventajas en el mercado de Estados Unidos.

La devaluación y la competitividad de México

El efecto de la devaluación en las exportaciones hortícolas es un fenómeno nuevo en las relaciones comerciales. En el período 1980-1994 no se encontró correlación estadística alguna entre los volúmenes exportados y los niveles de sobre o subvaluación; el comportamiento de la balanza comercial agroalimentaria, en general, y la hortícola, en especial, pareció contrario a la teoría que sustenta la idea de que un tipo de cambio subvaluado fomenta las exportaciones y al revés.²⁶ En cambio, de 1990 a la fecha sí se encuentra un comportamiento acorde con la teoría en una correlación casi perfecta.

Este fenómeno se explica, en lo general, por la reducción de los costos de producción y los precios de venta en términos de dólares, lo que da lugar a una mayor competitividad en el mercado de exportación. El comportamiento de la producción y comercialización de las hortalizas no se puede atribuir sólo al efecto de la devaluación; también debe considerarse la fuerte contracción de la demanda nacional (de 30%, aproximadamente), que motivó a los comerciantes de la Central de Abastos de la Ciudad de México a participar en las exportaciones durante los dos últimos ciclos. Con base en estas consideraciones es necesario profundizar sobre el efecto de la devaluación en los costos de producción y en el comportamiento de los precios en los mercados interno y de exportación.

Costos de producción

El análisis de los costos de producción²⁷ es uno de los métodos para estimar la competitividad entre productos de dos o más

26. Diznarda Salcedo Baca, *Distributional Effects of the Mexican Agricultural Trade Policies: the Tomato Case*, tesis doctoral, University of Illinois, 1990, p. 2.

27. La escasa información disponible permite sólo un acercamiento a la problemática.



A partir de la devaluación el mercado de exportación se convirtió en la mejor alternativa para los horticultores de México, incluso sin considerar la caída de los costos

regiones. Los estudios que se elaboraron para preparar el TLCAN se basaron en ese método. Los resultados indicaron que México, en la mayoría de los casos, tenía mayores costos que Estados Unidos, aunque la devaluación de 1994 revirtió esa situación al producir una baja relativa en los costos de los productores mexicanos. Empero, la ventaja obtenida por el sector hortícola no fue notablemente alta debido a su elevado grado de dolarización. Muchos de los insumos se compran directamente en el extranjero y se cotizan en dólares: fertilizantes, productos químicos, semillas, infraestructura de riego, empaques, y una parte importante de los costos (de transporte, cruce de frontera y venta, o sea, todas las acciones de la comercialización que se realizan en el otro lado de la frontera) quedaron al margen del efecto de la devaluación. Sólo 20% de los costos totales del jitomate y 24% del pepino de exportación se denominan en pesos mexicanos.²⁸ El rubro más afectado por la devaluación fue la mano de obra; mientras que en 1993/1994 el jornal se pagó a 6.43 dólares, en 1995/1996 la cifra se redujo a 2.69 dólares.

28. Roberta Cook, *Update on U.S.- Mexico Bilateral Fresh Produce Trade*, University of California, noviembre de 1995, y Daniel J. Plunkett, *Mexican Tomatoes: Fruit of New Technology*, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, VGS-268, abril de 1996, p. 27-28.

C U A D R O 15

SINALOA: CAMBIO RELATIVO DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN EN PESOS Y DÓLARES¹ DE JITOMATE, PEPINO, CHILE *bell* Y CALABACITA, 1993-1994 Y 1995-1996 (1993-1994 = 100)

	Jitomate		Pepino		Chile <i>bell</i>		Calabacita	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
Precosecha	47.49	-32.39	-13.19	-64.00	73.63	-28.00	111.16	-12.44
Cosecha y empaque	68.08	-7.63	105.15	-14.93	73.95	-27.86	118.34	-9.46
Intereses	262.46	50.30	226.98	35.59	261.62	49.95	238.89	40.53
Arancel por tonelada	-	9.03	-	-34.34	-	12.3	-	20.77
Costo por tonelada	43.54	-15.67	58.91	-34.10	92.40	-20.22	122.07	-7.9

1. Tipo de cambio 1993-1994 = 3.11 por dólar; 1995-1996 = 7.50 pesos
 Fuente: Cálculo propio con base en CAADES, *Costos de producción estimados de hortalizas, temporadas 1993-1994 y 1995-1996*.

En el cuadro 15 se presentan los cambios de los costos en términos de pesos mexicanos y dólares entre 1993/1994, antes de la devaluación y del TLCAN, y 1995-1996, después de la devaluación. El cuadro presenta costos denominados en pesos y son el promedio de la región. De dicho cuadro se desprenden las siguientes conclusiones: a) los costos de producción por tonelada se redujeron entre 8 y 34 por ciento para las cuatro hortalizas analizadas, frente a una devaluación de 121% en el lapso considerado; b) el costo del arancel por tonelada aumenta para el jitomate, el chile *bell* y la calabacita, y c) el mayor aumento de los costos se registra tanto en pesos como en dólares (entre 35 y 50 por ciento) en el rubro de costos de los intereses sobre la inversión.

La reducción de los costos de producción y comercialización es lo suficientemente cuantiosa en las cuatro hortalizas para dar una ventaja a Sinaloa (véase el cuadro 14). Sin embargo, hay diferencias notables entre las cuatro hortalizas. Los costos de producción y comercialización del jitomate y el chile *bell* de México son 24 y 32 por ciento, respectivamente, inferiores a los de Florida. Esta diferencia no sólo se explica por la devaluación, sino por razones multifactoriales donde el aumento de los rendimientos tiene un peso decisivo (véase el cuadro 13).

Los costos de producción en Dade County, Florida, crecieron cerca de 10% con respecto a 1990/1991 debido al reducido crecimiento de los rendimientos y a un aumento de los costos de los insumos de casi 3% por año.²⁹ La situación también se aplica a otras hortalizas.

La ventaja que obtuvo México de la devaluación en los costos de producción y comercialización del pepino fue de sólo 0.7%. Florida cuenta con una ventaja importante en el proceso de producción de ese cultivo, que se siembra después del jitomate. Dado que éste en su mayoría se cosecha en estado verde maduro, los cortes son de sólo una o dos veces, lo que reduce el período de cultivo y permite utilizar la tierra en un segundo ciclo, aprovechando además algunos insumos como plástico y

fumigaciones. Asimismo, el costo de la renta de la tierra no se carga a los costos del pepino, sino a los del jitomate.³⁰

La ventaja de los costos de producción en la calabacita fue de 11.2%, margen que ya se ha perdido en el ciclo 1996/1997 debido a la sobrevaluación del peso. En este cultivo, el principal problema para Sinaloa es el estancamiento del nivel tecnológico y de los rendimientos, lo cual impide abatir los costos.

30. S.A. Smith y T.G. Taylor, *Production Cost for Selected Vegetables in Florida*, University of Florida 1993/1994, p. 9.

C U A D R O 16

HORTALIZAS SELECCIONADAS: DIFERENCIA EN LOS PRECIOS AL MAYOREO ENTRE NOGALES, ARIZONA, Y LA CENTRAL DE ABASTOS DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 1994-1996 (PRECIOS DE LA CENTRAL DE ABASTOS = 100)

Año/mes	Jitomate	Pepino	Calabacita
<i>1994</i>			
Noviembre	66	122	172
Diciembre	64	247	112
<i>1995</i>			
Enero	153	255	236
Febrero	149	235	334
Marzo	157	250	689
Abril	146	200	272
Mayo	100	274	116
Noviembre	115	236	113
Diciembre	81	300	196
<i>1996</i>			
Enero	115	282	270
Febrero	158	358	182
Marzo	161	335	371
Abril	96	219	440

Fuente: SNIM, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing Florida Vegetables*, varios años. ITC, *Fresh Tomatoes from Mexico*, mayo de 1996.

29. John Love y Gary Lucier, *Florida-Mexico Competition in the U.S. Market For Fresh Vegetables*, VGS-268, abril de 1996, p. 21.

C U A D R O 17

FLORIDA: CLIMA ADVERSO DURANTE 1994-1995 Y 1995-1996

14 al 20 de noviembre de 1994: Huracán Gordon	Inundaciones en la región sureste, pérdidas significativas en Dade County.
Otoño de 1994: fuertes vientos y lluvias	Daños en las regiones sur y central.
Febrero de 1995: temperaturas bajas	Reducción de la superficie cultivada y de los rendimientos para la mayoría de la hortalizas.
Septiembre y octubre de 1995: lluvias y vientos fuertes en el sur y centro de Florida	Daños a frutas y flor de hortalizas; retraso en la siembra de la mayoría de las hortalizas.
8 de enero de 1996: helada de corta duración	Pérdidas ligeras en el centro y pocas áreas del sur.
4 de febrero de 1996: helada	Daños de hortalizas en el centro y suroeste de Florida. Daños ligeros en la región de Lake Okeechobee y la costa baja del este. Los daños se estiman en 100 millones de dólares, ¹ o sea una pérdida de 10%.
Marzo de 1996: lluvias fuertes	El grueso de la cosecha durante febrero y marzo no reunió los estándares de calidad. * Aumento de los precios por arriba de los promedios históricos ²
19 de enero de 1997: helada	Destrucción de los cultivos en el sur de Florida.

1. CNNFN archive, 19 de febrero de 1996. 2. *Inclément Weather Contributes to Food Price Rise*, West Lafayette, Ind., 17 de marzo de 1996.

Fuente: Departamento de Agricultura de Estados Unidos, *Marketing Florida Vegetables*, 1994/1995 y 1995/1996, y Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Florida Agricultural Statistics, *State Statistical Report*, 1996, y Departamento de Agricultura de Estados Unidos-NASS, *Vegetables*, abril de 1996, p. 10.

No obstante, el déficit de la producción de calabacita de Florida es tan grande que el nivel de los costos no es tan decisivo como en otras hortalizas, donde la competencia es más intensa.

Los precios en los mercados interno y de exportación

La devaluación no sólo cambia los costos de producción expresados en dólares, sino también transforma la situación en el mercado nacional en dos direcciones: a) contrae aún más el poder adquisitivo de la población, y b) los precios internos se reducen en términos de dólares.

Si bien no se dispone de la información necesaria para calcular la caída del consumo de hortalizas, sí es posible señalar que ante la falta de la demanda se presenta un rezago de los precios de las hortalizas al productor y al mayoreo en las centrales de abastos del Distrito Federal y de otras ciudades. Ese descenso es aún más drástico cuando se convierte a dólares. El cuadro 16 muestra la diferencia pagada para el jitomate, el pepino y la calabacita³¹ en Nogales, Arizona, y la Ciudad de México en los meses de mayor actividad exportadora de 1993 a 1996. A partir de la devaluación los precios pagados en Nogales son considerablemente mayores que los de la Central de Abastos de la Ciudad de México. Si se toman en cuenta los costos de transporte de Sinaloa al centro del país o a Nogales, no cabe duda de que la venta en esta última ciudad en el período presenta una ventaja. En resumen, a partir de la devaluación el mercado de exportación se convirtió en la mejor alternativa para los horticultores de México, incluso sin considerar la caída de los costos.

31. Para Chile *bell* no existen registros en el mercado interno.

Efecto del clima

Tanto Florida como las zonas productoras de México registran, periódicamente, climas adversos. Los huracanes son frecuentes y en Florida se presentan heladas con cierta regularidad. Cualquier fenómeno climatológico puede destruir la cosecha o por lo menos disminuirla y reducir la calidad del producto. Mientras el mercado mexicano acepta una gran variedad de calidades, en Florida una reducción de la calidad es sinónimo de una pérdida total. En muy pocas ocasiones el clima adverso ha afectado a ambas regiones de manera simultánea, de tal suerte que un desastre climatológico en una zona es factor de aumento de los precios en la otra. Florida ha tenido más problemas con el clima que México lo cual, al constituir un factor importante en la posición competitiva, da a Sinaloa una ventaja casi permanente.

Durante la vigencia del TLCAN varios fenómenos climatológicos adversos en Florida redujeron la producción comerciable (véase el cuadro 17). En 1996, en el marco de la denuncia de *dumping*, los productores de Florida negaron el efecto negativo del clima, pero en fuentes de ese estado se documentan los daños causados por ese factor durante los últimos dos ciclos. Aunque no se cuenta con datos precisos sobre las pérdidas causadas por el clima en Florida, es ahí donde se encuentra parte de la explicación del estancamiento de los rendimientos, el descenso de la superficie cultivada y la menor oferta de hortalizas, en particular en 1995 y 1996. Lo que los productores tampoco tienen en cuenta son las reducciones de la superficie de siembra que se han presentado año con año. Para el ciclo 1996/1997 se espera otra reducción, pues los datos del avance de la siembra hasta el 20 de octubre indican una reducción de la superficie en el caso del jitomate de 23.5 por ciento. 