

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

CEPAL/MEX/74/19
Septiembre de 1974

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE FRUTAS Y HORTALIZAS
EN GUATEMALA*

UNICAMENTE PARA REFERENCIA

* Borrador para discusión.

INDICE

	<u>Página</u>
Presentación	
I. Introducción	1
II. Principales aspectos de la producción	3
1. Consideraciones generales	3
2. Principales regiones productoras	3
a) Producción hortícola	4
b) Producción frutícola	4
3. Volumen de la producción de hortalizas	5
4. Costos e ingresos	7
5. Comportamiento de los precios	10
III. La producción futura	17
1. Perspectivas de la producción de hortalizas	17
a) Regiones potenciales	17
b) Calendario de cosechas	18
c) Planes de producción	19
2. Perspectivas de la producción de frutas	22
a) Regiones potenciales	22
b) Calendario de cosechas	23
c) Planes de producción	23
IV. La comercialización	26
1. Aspectos generales	26
2. Canales de comercialización	28
a) El mayorista	28
b) El camionero mayorista	30
c) El camionero-concesionario o contratista	33
d) La industria procesadora	33
e) El agricultor comerciante	33
f) El comercio al detalle	34
g) Facilidades existentes	35

	<u>Página</u>
3. Otras características del proceso de comercialización	38
a) Almacenamiento	38
b) Normas de clasificación	39
c) Empaque	42
d) Mecanismos para la venta	44
V. Comercio exterior	46
1. Importaciones de hortalizas	46
a) Estructura y volumen	46
b) Procedencia	46
2. Importaciones de frutas	48
a) Estructura y volumen	48
b) Procedencia	50
3. Exportación de hortalizas	53
a) Estructura y volumen	53
b) Destino	53
c) Composición	56
4. Exportaciones de frutas	56
a) Estructura y volumen	56
b) Destino	58
5. Experiencias recientes	64
6. Conclusiones y lineamientos para futuras políticas de comercialización	68
a) Reformas de tipo institucional	69
b) Inversiones en el aparato de producción	71

INDICE DE CUADROS

Cuadro

1	Valor de la producción de hortalizas según precios de mayoreo, 1966/67 y 1967/68	6
2	Costos de producción de hortalizas	8
3	Rentabilidad del cultivo de hortalizas	9

<u>Cuadro</u>		<u>Página</u>
4	Indices de precios promedio anual, al mayoreo de hortalizas, 1966 a 1972	11
5	Precios promedio anuales máximo y mínimo, y frecuencia anual, 1966 a 1972	12
6	Frecuencia mensual de los precios máximos y mínimos y diferencia porcentual entre ellos, 1966 a 1972	13
7	Calendario de cosechas de hortalizas	20
8	Metas del proyecto de hortalizas	21
9	Calendario de cosechas de frutas	24
10	Canales de comercialización de las hortalizas	31
11	Almacenamiento de las hortalizas	40
12	Clasificación de las hortalizas	41
13	Tipos de empaque utilizados para las hortalizas	43
14	Formas de venta de hortalizas	45
15	Importaciones de hortalizas, 1965 a 1970	47
16	Origen de las importaciones de hortalizas, 1965 a 1970	49
17	Importaciones de frutas, 1965 a 1970	51
18	Origen de las importaciones de frutas, 1965 a 1970	52
19	Exportaciones de hortalizas, 1965 a 1970	54
20	Destino de las exportaciones de hortalizas, 1965 a 1970	57
21	Exportaciones de frutas, 1965 a 1970	59
22	Destino de las exportaciones de frutas, dentro del área centroamericana, 1965 a 1970	62

PRESENTACION

Con el objeto de colaborar con el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) en la identificación de posibles líneas de inversión para el desarrollo agropecuario de los países centroamericanos, la CEPAL emprendió diversos estudios sobre comercialización de frutas y hortalizas, contando para ello con determinados aportes financieros del Banco.

Aun cuando se pensó en un principio abarcar a todos los países de la región, la carencia de información adecuada obligó a limitar las investigaciones a El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Factores relacionados con el sismo ocurrido en la ciudad de Managua en diciembre de 1972 impidieron, no obstante, continuar los análisis en este último país.

La dispersión y escasa importancia de la producción de frutas y hortalizas en los países estudiados limitó, hasta cierto punto, los resultados que se esperaban en la investigación. Para obtener información más completa hubiera sido necesario emprender encuestas que habrían superado en costo a los escasos recursos de que se dispuso; con todo, tanto el presente volumen que trata de la situación imperante en Guatemala como el referente a El Salvador, destacan la importancia de fomentar proyectos específicos destinados a la exportación, cuyos excedentes podrían mejorar considerablemente el abastecimiento interno y contribuir a la modernización de los mecanismos de producción y comercialización.

I. INTRODUCCION

El proceso de comercialización agrícola de un país debe ser analizado necesariamente dentro del contexto general del desarrollo socioeconómico porque dicho proceso no es sino el resultado de las variables que condicionan el estado de la economía rural y agrícola. En el caso de Guatemala esto es aún más cierto por el elevado componente de población rural tradicional --indígena-- cuyos patrones de comportamiento social y económico son muy diferentes de los que se registran en el resto de la economía, especialmente en lo que se relaciona con las modalidades de comercialización.

Desde este último punto de vista, una de las características más desfavorables de este contingente de población son los bajos ingresos que percibe. Amplios sectores de la población rural guatemalteca, por obtener ingresos anuales que no alcanzan los 100 quetzales, constituyen sólo consumidores marginales con limitadas posibilidades para incorporarse a las actividades comerciales ya sea como productores o como intermediarios.

Ingresos tan reducidos influyen en el comportamiento del sistema de mercadeo agrícola, repercuten inevitablemente sobre los patrones de producción a nivel de explotación individual, y entorpecen la adopción de políticas para mejorar la eficiencia productiva del sector agropecuario en su conjunto.

El presente documento tenía como finalidad señalar los factores que afectan a la producción y a la comercialización de frutas y hortalizas en Guatemala. Sin embargo, por no existir investigaciones previas sobre este tema y, más aún, por el hecho de que ambos procesos se desarrollan dentro de un marco tradicional y se encuentran bastante desvinculados del resto de la economía, con escasa participación de las actividades gubernamentales de regulación y control, no fue posible contar con la información adecuada para cumplir cabalmente con el objetivo.

Se esperaba que los resultados de este trabajo fueran de utilidad para el Banco Centroamericano que se mostraba interesado en conocer las líneas donde la inversión pudiera constituir un factor estratégico para movilizar los esquemas de producción-consumo, caracterizados por un estancamiento secular. Para ello hubiera sido, asimismo, de gran utilidad

disponer de información acerca de la forma en que se integran la producción, la comercialización y el consumo, pero las estadísticas sobre esta materia son casi inexistentes y hubiera sido necesario suplirlas con costosas encuestas de campo.

Aun con las limitaciones señaladas, el presente documento ofrece algunos comentarios sobre el comportamiento de la producción y de la comercialización que podrían servir de punto de partida para investigaciones más acuciosas tendientes a establecer, por ejemplo, el nivel de desarrollo de determinadas zonas de producción y su grado de integración con los mercados, local, nacional y regional.

Guatemala produce gran variedad de frutas y hortalizas que se exportan a la región centroamericana, pero tal actividad podría cobrar mayor importancia si se contara con una producción más eficiente que satisficiera los requerimientos de cantidad y calidad de los compradores potenciales así como con un sistema de comercialización que permitiera colocarla en los mercados exteriores en forma expedita y a precios competitivos.

Todo ello sólo podría llevarse a la práctica a través de la estructuración de verdaderos proyectos regionales de producción y comercialización en los cuales podría tener participación destacada el Banco Centroamericano de Integración Económica.

II. PRINCIPALES ASPECTOS DE LA PRODUCCION

1. Consideraciones generales

La desintegración de las comunidades indígenas propiciada por el régimen liberal que se estableció en Guatemala al producirse la independencia de España, motivó la extrema parcelación de la tierra y el surgimiento del minifundio. Se estima que en la actualidad el 88 por ciento de los propietarios posee cerca del 14 por ciento de la superficie, en cuyas minúsculas propiedades se halla concentrada la mayor parte de la producción para el consumo interno, incluidas las hortalizas y las frutas.

La producción de granos ocupa gran parte de las tierras de subsistencia y las frutas y hortalizas se hallan relegadas a pequeños paños donde es común la existencia de métodos de cultivo arcaicos.

2. Principales regiones productoras

La diversidad de climas que existe en Guatemala gracias a su accidentado relieve permite obtener una amplia variedad de frutas y hortalizas. Desde el punto de vista ecológico, el altiplano resulta la región más adecuada para la producción de hortalizas y frutas en clima templado. Destacan en él dos regiones importantes, la situada entre los 1 000 y los 2 000 metros sobre el nivel del mar y la que se encuentra entre los 2 000 y los 3 000 metros. Ambas constituyen en la actualidad la base de la producción destinada al mercado interno y a la exportación, pero adolecen de problemas ligados con la atomización de la tierra, la fuerte presión que ejerce la población sobre estos recursos y la persistencia de métodos de producción arcaicos. La acción del Estado en la difusión de nuevas técnicas de producción ha sido muy escasa, de ahí que en buena medida la producción continúa siendo limitada y sujeta a factores aleatorios.

La producción de frutas y hortalizas de clima tropical proviene en la actualidad de las planicies costeras y la región de agricultura de subsistencia no indígena ubicada en los departamentos de Jutiapa, El Progreso, Santa Rosa y Zacapa. En la región costera se encuentran plantaciones de frutales a escala comercial, donde se utilizan técnicas avanzadas; en la

/zona de

zona de agricultura de subsistencia no indígena se producen en particular hortalizas y verduras de clima tropical.

a) Producción hortícola

La producción hortícola se obtiene principalmente en pequeños valles ubicados en la zona templada del país, así como en las márgenes de los ríos que descienden de la parte montañosa. La dispersión de las zonas productoras impide definir las en forma específica; se pueden, sin embargo, señalar las siguientes:

i) El Valle de Almolonga y las zonas de Sunil, Cantil y La Ciénaga en el Departamento de Quezaltenango;

ii) Panajachel, Los Encuentros y Santa Lucía Utatlán en el Departamento de Sololá;

iii) Aguatán en el Departamento de Huehuetenango;

iv) Antigua, Ciudad Vieja, San Lucas Sacatepéquez y San José Pinula en el Departamento de Sacatepéquez;

v) Tecutitlán, Zacapa, Angueta, Gualau y La Fragua en el Departamento de Zacapa;

vi) Los Monjes, San Pedro Pinula y las estribaciones de la montaña en el Departamento de Jalapa, y

vii) San Jerónimo Verapaz en el Departamento de Baja Verapaz.

Existen por último pequeñas zonas hortícolas en los departamentos de Chimaltenango y Guatemala, particularmente en las márgenes del lago Amatitlán.

En casi todas las zonas nombradas se cuenta con pequeños aprovechamientos de agua para riego con marcado origen primitivo, y se estima que la producción de hortalizas se obtiene en la actualidad en 2 500 hectáreas.

b) Producción frutícola

La producción frutícola de clima templado, de gran importancia por la demanda potencial que existe en Centroamérica, proviene de algunas plantaciones bien administradas que se localizan en los valles de Quezaltenango, Salcajá, Chichicastenango y Quiché, así como de pequeños huertos e incluso

unidades arbóreas ubicadas en los alrededores de las viviendas de los campesinos. La mayor parte de la producción se caracteriza, sin embargo, por su baja calidad.

La producción frutícola de origen tropical se desarrolla en diversas partes del país, pero es en los departamentos de Retalhuleu, Suchitepéquez y Escuintla donde se aplican mejores técnicas y donde adquiere ciertas características de plantación. Se estima que la superficie, en la que de una u otra manera se obtienen cosechas de fruta, está constituida por 735 000 hectáreas.

3. Volumen de la producción de hortalizas

En Guatemala prácticamente no existen estadísticas continuas de producción de frutas y hortalizas. La única información disponible se obtiene de los censos, pero éstos tienen una cobertura limitada, por lo que debe recurrirse a estimaciones elaboradas por la Dirección General de Mercado Agropecuario del Ministerio de Agricultura, que elaboró estimaciones acerca de los niveles de producción para los ciclos 1966/67 y 1967/68. (Véase el cuadro 1.) De ellas se desprende que el grueso del volumen de la producción de hortalizas está constituido por yuca, tomate, repollo, cebolla y papa. Medida en términos de precios constantes, dicha producción llegó a 14.6 y 15.2 millones de quetzales en los años mencionados. Si a la última cifra se le aplica una tasa media anual de incremento de 3.52 por ciento (que corresponde al 3.0 por ciento de crecimiento vegetativo de la población y al 1.3 por ciento de crecimiento del ingreso),^{1/} se obtendría una producción de hortalizas para el año de 1973 de 18.7 millones de quetzales.

Esta estimación no se refiere a toda la producción de hortalizas, sino únicamente a las más importantes, que se incluyen en el cuadro 1. De ellas, cinco representan el 66 por ciento del valor (tomate, papa, yuca, ajo y repollo); si se agregan la cebolla y la sandía, la participación de estos siete productos se eleva a 78 por ciento.

^{1/} Se utilizó para ello la fórmula $C_n = C_0 \sqrt[n]{(1+i)^n + n \log(1+r)}$ en que i es la tasa de incremento del ingreso y r la de la población.

Cuadro 1

GUATEMALA: VALOR DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS
SEGUN PRECIOS DE MAYOREO, 1966/67 Y 1967/68

(Toneladas y miles de quetzales de 1966-68)

Concepto:	1966/67		1967/68	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
<u>Total</u>		<u>14 587</u>		<u>15 232</u>
Ajo	1 052	1 264	2 576	1 587
Cabolla	29 799	878	30 751	906
Tomate	9 560	3 358	37 766	3 206
Repollo	34 960	1 244	36 653	1 305
Yuca	54 487	1 937	50 515	1 796
Zanahoria	4 269	299	5 382	377
Guisquil	5 649	376	5 474	365
Pimiento	2 484	379	3 050	465
Lechuga	5 704	251	5 865	258
Coliflor	4 669	220	4 922	232
Remolacha	5 069	312	5 152	317
Rábano	2 852	376	2 889	381
Chile	3 275	185	3 294	186
Elote	1 127	57	1 159	59
Sandía	10 148	1 008	9 752	969
Melón	4 968	654	5 065	667
Papa	15 759	1 789	18 989	2 156

Fuente: Ministerio de Agricultura, Dirección General de Mercado
Agropecuario.

4. Costos e ingresos

No es tarea sencilla disponer de información suficiente sobre la rentabilidad de las explotaciones de frutas y hortalizas, en un medio donde el proceso productivo se practica a muy diversos grados de eficiencia, utilizando desde los modernos sistemas de cultivo hasta los métodos más arcaicos. Lo anterior significa que los costos de producción varían mucho. En efecto, los costos directos de cultivo fluctúan entre un mínimo de 138 quetzales por manzana,^{2/} en el caso del chile, y 548 quetzales por manzana en el caso de la zanahoria.^{3/} Entre los cultivos de costo más elevado cabe citar, además de la zanahoria, a la papa de semilla certificada, la remolacha y la coliflor. Los de costo más bajo son además del chile, la yuca y la sandía. (Véase el cuadro 2.)

Los ingresos que el agricultor obtiene de la venta de sus productos dependen en realidad del grado de acceso que tenga a los precios predominantes en el mercado, o sea, de la oportunidad de acortar el número de eslabones que lo separan del consumidor.

Contrariamente a lo que ocurre con los costos, los ingresos por manzana cultivada con distintas hortalizas resultan bastante aproximados entre sí. Con excepción de los correspondientes al rábano que se sitúan en 256 quetzales. En la mayoría de los casos fluctúan entre 400 quetzales para la yuca y 784 para la zanahoria. En el único caso donde se aprecia que los ingresos se elevan considerablemente es en la combinación de remolacha y zanahoria. (Véase el cuadro 3.)

La comparación de costos e ingresos indica que en la mayoría de las situaciones analizadas el cultivo de hortalizas resulta muy rentable. La rentabilidad por unidad de superficie se calcula en 150 por ciento para el melón y la yuca, 200 por ciento para el chile, el pepino y la sandía, y 600 por ciento para la remolacha y la zanahoria combinadas; sólo la coliflor, la remolacha, el rábano y la zanahoria producen niveles de rentabilidad bajos.

^{2/} La manzana es la unidad de superficie más común en Centroamérica y equivale a 0.70 de hectárea, aproximadamente.

^{3/} Según se desprende de los resultados de una encuesta levantada por el Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

Cuadro 2

GUATEMALA: COSTOS DE PRODUCCION DE HORTALIZAS

(Quetzales por manzana)

Cultivo	Semilla	Semillero	Preparación de la tierra	Siembra o trasplante	Labores culturales	Fertilización ^{a/}	Riego	Control plagas ^{a/}	Corte o transporte cosecha ^{b/}	Total
Coliflor	6.00	12.00	48.00		108.00	96.00			36.00	306.00
Chile	8.00	12.00	16.00	10.00	29.00	25.00		18.00	20.00	138.00
Melón	6.00		10.00	6.00	29.50	52.50	15.00	17.75	45.00	181.75
Papa ^{c/}	140.00		14.50	24.00	12.00	90.00		40.50	85.00	406.00
Papa	48.00		16.00	15.00	32.00	40.00			55.00	206.00
Yuca	8.00		40.00	3.00	41.60	45.60			12.00	150.20
Remolacha	40.00	24.00	48.00	36.00	72.00	24.00			67.20	391.20
Pepino	5.00		10.00	6.00	28.00	56.00	15.00	17.75	54.00	191.25
Rábano	5.60		72.00	12.00	48.00	52.00			48.00	237.60
Sandía	5.50		10.00	6.00	24.00	54.00	15.00	17.75	30.00	162.25
Zanahoria	40.00		192.00		192.00	52.00			72.00	548.00
Zanahoria y remolacha	14.40		13.50	22.50		75.80		11.50	79.00	223.70

Fuente: Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

^{a/} Incluye costo y aplicación del producto.^{b/} Incluye acarreo, secamiento y empaque.^{c/} Papa de semilla certificada.

Cuadro 3

GUATEMALA: RENTABILIDAD DEL CULTIVO DE HORTALIZAS

(Quetzales por manzana)

Producto	Ingreso	Costo	Utilidad aparente	Rentabilidad (por ciento)
Coliflor	400	306.00	94.00	30.72
Chile	525	138.00	387.00	280.43
Melón	450	181.75	268.25	147.59
Papa	600	406.00	194.00	47.78
Yuca	400	150.20	249.20	166.31
Remolacha	480	391.20	88.80	22.70
Remolacha y zanahoria	1 620	223.70	1 396.30	624.18
Pepino	675	191.25	483.75	252.94
Rábano	256	237.60	18.40	7.74
Sandía	560	162.25	397.75	245.15
Zanahoria	784	548.00	236.00	43.07

Fuente: Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

5. Comportamiento de los precios

No fue posible determinar la estructura de los precios porque no se dispuso de información sobre los que recibe el productor o los que paga el consumidor, y aun cuando existens series de precios al mayoreo en la ciudad de Guatemala, su validez se considera limitada debido a que no reflejan la situación en otras plazas importantes. (Véase el cuadro 4.) De cualquier manera, el examen de los precios al mayoreo señala que han tendido a descender en los últimos años, después de un período de aumento que concluyó en el año 1969. (Véase el cuadro 5.)

La variación de precios es muy acentuada en el caso de algunos productos de amplio consumo como tomate de ensalada, chile y diferentes tipos de cebolla. En el período 1966-72 se observan fluctuaciones que van desde 121 por ciento para el precio más bajo hasta 274 por ciento para el más alto. En el resto de los cultivos las diferencias no son tan grandes, pero aún así se observan márgenes que varían entre un mínimo de 32.9 a un máximo de 82.3 por ciento. (Véase el cuadro 6.)

Algo similar acontece con las fluctuaciones de los precios a nivel mensual. En el caso de la cebolla, producto de amplio consumo, las diferencias entre el precio mensual más alto y el más bajo varían del 40 por ciento en 1969 a 239 por ciento en 1966.

Existe cierta relación entre el comportamiento de los precios de las hortalizas en Guatemala y el funcionamiento del Mercado Común. Así, a partir de 1968 el deterioro de las transacciones comerciales amparadas por el libre comercio, coincide con la tendencia descendente en los precios medios de mayoreo en la ciudad de Guatemala; no existe, sin embargo, información suficiente para comprobar el nexo entre ambos fenómenos.

Se observan también fuertes fluctuaciones mensuales en los precios al por mayor que no pueden atribuirse a variaciones estacionales de la producción, pues en algunos cultivos los precios se mantienen bastante estables durante el año, mientras que en otros se aprecian oscilaciones marcadas. Por otra parte, no parece existir estacionalidad relativa en los precios mensuales, ya que tanto los máximos como los mínimos ocurren en meses distintos durante el período de observación que va de 1966 a 1973. Finalmente, cabe señalar que en los cultivos de más amplio consumo se aprecian diferencias considerables entre el precio mínimo y el máximo, lo que en cierta manera refleja todavía el carácter anárquico de la producción. (Véase de nuevo el cuadro 6.)

Cuadro 4

GUATEMALA: INDICES DE PRECIOS PROMEDIO ANUAL, AL MAYOREO DE HORTALIZAS, 1966 A 1972

(Base 1970 = 100.0)

Productos	Unidad	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Berenjena	Caja 30 lbs	109.6	82.4	136.0	110.5	100.0	76.3	74.6
Camote	Canasto 100 lbs	130.8	112.9	118.2	134.2	100.0	120.4	...
Coliflor	Red de 2 docenas	92.5	87.5	108.8	101.9	100.0	81.9	75.0
Cebolla	Millar	118.3	53.9	111.6	160.6	100.0	103.1	127.8
Cebolla mediana	Millar	96.4	51.6	119.4	171.6	100.0	100.6	131.0
Cebolla pequeña	Millar	100.9	48.9	127.7	35.6	100.0	88.9	...
Cebolla seca blanca grande	100 lbs	...	38.3	94.7	109.3	100.0	79.4	92.8
Cebolla mediana blanca seca	100 lbs	58.1	66.2	100.0	82.3	98.6
Chile pimiento maduro	Caja 25 lbs	94.9	83.3	104.7	121.8	100.0	76.4	84.7
Chile largo verde	100 lbs	81.1	123.0	110.4	110.9	100.0	83.5	...
Chisquíl mediano	200 unidades	78.6	60.9	88.2	74.2	100.0	73.6	77.0
Lechuga de cabeza	2 docenas 45 lbs	85.7	120.9	79.1	97.8	100.0	83.5	92.3
Miltomate	45 kgs	114.2	132.5	123.1	88.4	100.0	95.8	...
Papa Alpha	45 kgs	103.2	101.9	86.0	115.0	100.0	75.2	80.3
Papa Vorán	45 kgs	152.6	105.4	94.5	119.9	100.0	73.1	74.4
Papa flor blanca	45 kgs	75.3	106.7	100.0	71.0	73.6
Tomate de ensalada	Caja 50 lbs	57.7	72.5	104.0	127.5	100.0	109.8	92.1
Yuca fresca	45 kgs	80.5	95.1	120.7	107.3	100.0	101.8	83.5
Tomate Roma	Caja 50 lbs	93.4	94.9	106.1	136.5	100.0	91.4	95.4
Tomate mandarina	Caja 50 lbs	87.2	97.2	73.9	76.8	100.0	85.3	76.3
Remolacha	Red 25 docenas	118.8	102.2	124.3	112.7	100.0	92.8	86.7
Tomate pasta	Caja 50 lbs	98.5	94.8	101.9	147.0	100.0	88.0	81.3
Perulero blanco mediano	400 unidades	89.4	72.6	89.1	81.3	100.0	78.5	...
Pepino para ensalada	Caja 45 lbs	127.0	135.9	122.5	124.7	100.0	76.4	78.6
Repollo mediano	30 unidades	133.6	104.4	146.9	133.6	100.0	99.1	102.6
Zanahoria con hojas	25 docenas	102.6	80.4	93.0	107.0	100.0	87.8	89.6

Fuente: Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

Cuadro 5

GUATEMALA: PRECIOS PROMEDIO ANUALES MÁXIMO Y MÍNIMO,
 Y FRECUENCIA ANUAL, 1966 A 1972

(Quetzales)

Producto	Unidad	Máximo		Mínimo		Diferencia Por ciento
		Año	Precio	Año	Precio	
Berenjena	Caja de 30 lbs	1968	1.55	1972	0.85	82.3
Camote	Canasto de 100 lbs	1969	4.87	1970	3.63	34.1
Coliflor	Red de 2 doc.	1968	1.74	1972	1.20	45.0
Cebolla	Millar	1969	14.28	1967	4.79	198.1
Cebolla mediana	Millar	1969	11.77	1967	3.54	232.4
Cebolla pequeña	Millar	1968	5.85	1967	2.24	161.1
Cebolla blanca grande	Libras (100)	1969	9.02	1967	3.16	185.4
Cebolla blanca mediana seca	Libras (100)	1970	6.63	1968	3.85	72.2
Chile pimiento maduro	Caja (25 lbs)	1969	3.35	1971	2.10	37.1
Chile largo verde	Libras (100)	1969	6.81	1972	1.82	274.2
Guisquil mediano	Unidades (200)	1968	2.84	1967	1.96	64.3
Lachuga de cabeza	Docenas (2) Libras (45)	1967	1.10	1968	0.72	52.8
Miltomate	Kilogramos (45)	1967	4.48	1969	2.99	49.8
Papa Alpha	Kilogramos (45)	1969	6.76	1971	4.42	52.9
Papa Voran	Kilogramos (45)	1969	5.49	1972	3.41	63.8
Papa flor blanca	Kilogramos (45)	1969	5.74	1971	3.82	50.3
Tomate p/ensalada	Cja. 50 libras	1969	4.82	1966	2.18	121.1
Yuca fresca	Kilogramos (45)	1968	1.98	1966	1.32	50.0
Tomate roma	Caja (50 lbs)	1969	2.69	1971	1.80	49.4
Tomate mandarina	Caja (50 lbs)	1970	2.11	1972	1.61	35.2
Remolacha		1968	2.25	1972	1.57	33.9
Tomate de pasta		1969	3.94	1972	2.18	30.7
Perulero blanco mediano		1970	3.21	1971	2.52	37.8
Pepino para ensalada		1969	1.11	1971	0.68	77.9
Repollo mediano		1968	1.66	1971	1.12	48.2
Zanahoria con hojas		1969	2.45	1967	1.15	32.9

Fuente: Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

Cuadro 6

GUATEMALA: FRECUENCIA MENSUAL DE LOS PRECIOS MAXIMOS Y MINIMOS
Y DIFERENCIA PORCENTUAL ENTRE ELLOS, 1966 A 1972

	Período considerado							
	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
<u>Berenjena</u>								
Máximo	Nov.	Feb.	Sept.	Oct.	Dic.	Junio	Enero	Abril
Mínimo	Sept.	Enero	Nov.	Marzo	Oct.	Nov.	Sept.	Marzo
Diferencia (porciento)	75	14	248	38	83	90	69	44
<u>Camote</u>								
Máximo	Ago.	Dic.	Oct.	Oct.	Oct.	Oct.		
Mínimo	Sept.	Marzo	Feb.	Dic.	Marzo	Feb.		
Diferencia (porciento)	12	36	57	24	33	57		
<u>Coliflor mediana</u>								
Máximo	Marzo	Junio	Mayo	Nov.	Mayo	Julio	Junio	Mayo
Mínimo	Julio	Feb.	Sept.	Abril	Oct.	Nov.	Enero	Enero
Diferencia (porciento)	46	57	108	63	174	91	95	72
<u>Cebolla</u>								
Máximo	Oct.	Enero	Dic.	Dic.	Enero	Julio	Sept.	Enero
Mínimo	Feb.	Oct.	Enero	Abril	Ago.	Nov.	Abril	Mayo
Diferencia (porciento)	48	203	231	214	240	70	118	69
<u>Cebolla mediana</u>								
Máximo	Oct.	Enero	Marzo	Dic.	Enero	Feb.	Sept.	Mayo
Mínimo	Mayo	Oct.	Ago.	Abril	Ago.	Nov.	Feb.	Marzo
Diferencia (porciento)	103	327	215	159	276	59	130	93
<u>Cebolla pequeña</u>								
Máximo	Nov.	Julio	Marzo	Nov.	Enero	Julio		
Mínimo	Dic.	Sept.	Julio	Abril	Ago.	Oct.		
Diferencia (porciento)	6	406	332	64	432	70	-	-
<u>Cebolla seca blanca</u>								
<u>Grande</u>								
Máximo		Enero	Nov.	Enero	Enero	Julio	Sept.	Mayo
Mínimo		Mayo	Feb.	Abril	Abril	Enero	Mayo	Marzo
Diferencia (porciento)	-	358	246	401	882	113	260	139

/(Continúa)

Cuadro 6 (Continuación)

	Período considerado							
	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
<u>Cebolla blanca, mediana seca</u>								
Máximo			Junio	Enero	Enero	Julio	Ago.	Mayo
Mínimo			Feb.- Marzo	Ago.	Abril	En-Feb. Abril	Abril	Marzo
Diferencia (por ciento)	-	-	68	300	718	99	286	136
<u>Chile pimiento maduro</u>								
Máximo	Enero	Oct.	Dic.	Oct.	Dic.	Ago.	Oct.	Abril
Mínimo	Sept.	Ago.	Enero	Abril	Sept.	Feb.	Mayo	Feb.
Diferencia (por ciento)	221	205	79	513	226	233	193	85
<u>Chile largo verde</u>								
Máximo	Sept.	Marzo	Feb.	Enero	Marzo	Ago.	Oct.	
Mínimo	Oct.	Julio- Sept.	Oct.	Oct.	Oct.	Oct.	Junio	
Diferencia (por ciento)	17	150	212	136	169	102	125	-
<u>Guisquil mediano</u>								
Máximo	Nov.	Junio	Mayo	Dic.	Enero	Julio	Junio	Mayo
Mínimo	Mayo	Abril	Sept.	Ago.	Oct.	Sept. a Nov.	Ago.	Enero
Diferencia (por ciento)	65	78	340	144	323	215	257	110
<u>Lechuga de cabeza</u>								
Máximo	Junio	Feb.	Abril	Oct.	Abril	Dic.	Dic.	Enero
Mínimo	Marzo	Ago.	Ago.	Dic.	Ago.	Sept.	Enero y Abr.	Marzo
Diferencia (por ciento)	96	232	94	77	160	229	105	120
<u>Miltomate</u>								
Máximo	Ago.	Dic.	Oct.	Oct.	Marzo	Julio		
Mínimo	Nov.	Oct.	Abril	Feb.	Julio	Nov.		
Diferencia (por ciento)	416	223	171	229	333	104		
<u>Papa Alpha</u>								
Máximo	Nov.	Feb.	Abril	Feb.	Abril	Abril	Nov.	Mayo
Mínimo	Enero	Oct.	Sept.	Ago.	Oct.	Sept.	Feb.	Enero
Diferencia (por ciento)	239	181	90	42	131	209	137	42

/(Continúa)

Cuadro 6 (Continuación)

	Período considerado							1973
	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	
<u>Papa Vorán</u>								
Máximo	Nov.	Feb.	Mayo	Feb.	Junio	Abril	Ago.	
Mínimo	Feb.	Oct.	Sept.	Mayo	Oct.	Sept.	Feb.	
Diferencia (porciento)	305	256	105	85	108	253	88	
<u>Papa flor blanca</u>								
Máximo			Mayo	Feb.	Abril	Abril	Nov.	Marzo
Mínimo			Ago.	Mayo	Oct.	Sept.	Enero	Enero
Diferencia (porciento)			82	69	139	285	153	180
<u>Tomate de ensalada</u>								
Máximo	Enero	Dic.	Nov.	Ago.	Nov.	Ago.	Julio	Mayo
Mínimo	Marzo	Enero	Oct.	Feb.	Feb.	Feb.	Sept.	Marzo
Diferencia (porciento)	57	87	132	150	384	144	140	147
<u>Yuca fresca</u>								
Máximo	Dic.	Oct.	Dic.	Enero	Marzo- Mayo	Feb.	Dic.	Abril
Mínimo	Ago.	Abril	Feb.	Nov.	Ago.	Dic.	Ago.	Mayo
Diferencia (porciento)	33	52	32	77	28	47	88	16
<u>Tomate Roma</u>								
Máximo	Julio	Oct.	Julio	Junio	Oct.- Nov.	Ago.	Dic.	Mayo
Mínimo	Sept.	Feb.	Abril	Feb.	Feb.	Feb.	Mayo	Feb.
Diferencia (porciento)	455	409	371	554	362	259	317	436
<u>Tomate mandarina</u>								
Máximo	Julio	Oct.	Nov.	Nov.	Oct.	Ago.	Junio	Mayo
Mínimo	Sept.	Feb.	Feb.	Enero	Marzo	Nov.	Sept.	Feb.
Diferencia (porciento)	455	409	329	195	460	292	310	327
<u>Remolacha</u>								
Máximo	Sept.	Feb.	Abril	Nov.	Marzo	Abril	Dic.	Mayo
Mínimo	Feb.	Ago.	Sept.	Marzo	Ago.	Oct.	Sept.	Enero
Diferencia (porciento)	69	55	67	87	79	57	103	27

/(Continúa)

Cuadro 6 (Conclusión)

	Período considerado							
	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
<u>Tomate pasta</u>								
Máximo	Junio	Oct.	Julio	Junio	Nov.	Ago.	Junio	Mayo
Mínimo	Abril	Feb.	Abril	Feb.	Feb.	Feb.	Mayo	Feb.
Diferencia (por ciento)	590	410	326	537	334	323	186	458
<u>Perulero blanco mediano</u>								
Máximo	Nov.	Feb.	Junio	Dic.	Feb.	Junio		
Mínimo	Enero	Sept.	Sept.	Ago.	Oct.	Oct.		
Diferencia (por ciento)	83	108	289	128	314	169	-	-
<u>Pepino para ensalada</u>								
Máximo	Marzo	Dic.	Enero	Oct.	Nov.	Marzo	Nov.- Dic.	Feb.
Mínimo	Julio	Julio	Sept.	Abril	Ago.	Julio- Ago.	Feb.	Abril
Diferencia (por ciento)	186	265	276	151	305	239	235	257
<u>Repollo mediano</u>								
Máximo	Marzo	Mayo	Marzo	Mayo	Marzo	Marzo	Oct.	Mayo
Mínimo	Julio	Sept.	Sept.	Julio	Sept.	Dic.	Enero	Enero
Diferencia (por ciento)	289	121	196	82	195	122	93	50
<u>Zanahoria con hojas</u>								
Máximo	Nov.	Enero	Julio	Nov.	Marzo	Marzo	Ago.	Abril
Mínimo	Junio	Abril	Nov.	Marzo	Ago.	Ago.	Julio	Enero
Diferencia (por ciento)	213	81	48	169	59	54	48	37

Fuente: Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

III. LA PRODUCCION FUTURA

1. Perspectivas de la producción de hortalizas

a) Regiones potenciales

Como se señaló en el capítulo anterior, tanto en las planicies costeras como en altitudes hasta de 2 000 metros sobre el nivel del mar, se puede obtener una variedad de hortalizas y verduras que no sólo podría satisfacer la demanda interna, como sucede en la actualidad, sino también exportarse aprovechando los modernos medios de transporte que han acercado los centros de consumo de los países desarrollados.

Guatemala tiene pues magníficas posibilidades para convertirse en un exportador de importancia, pues dispone de recursos y mano de obra abundante que, utilizada en forma eficiente, podría convertirse en su principal recurso económico.

La costa sur, donde se cultiva algodón y otros productos y que está en parte ocupada con pastos, constituye la región potencial más importante para las hortalizas pues allí se hallan los mejores suelos y se cuenta con agua en abundancia para riego. Esta zona podría volverse productora de hortalizas cuando se cuenta con un mercado externo importante y seguro. Mientras tanto, el algodón continúa siendo el producto más redituable.

Entre las actuales zonas de producción que podrían desarrollarse a corto plazo se cuentan las siguientes:^{1/}

En el Valle del río Motagua, ubicado en la parte baja y tropical del Departamento de Zacapa, se encuentran zonas importantes como Teculután-Zacapa, la de riego de La Fragua, Jícaro Cabañas, Manzanotes y otras en las que se puede producir tomate, pepino, melón, chile, pimiento, berenjena, cebolla, okra, etc., y que en conjunto podrían aportar alrededor de 6 000 hectáreas para la producción de estos cultivos.

^{1/} Véase, Charles B. Atlee Jr., Producción de Hortalizas en Guatemala, AID (PIO/T 520-140-3-20114), Guatemala, enero de 1968.

El Valle del Polochic, otra región con posibilidades de desarrollo, podría contribuir con cerca de 1 500 hectáreas.

Carca de Zacapa se encuentra la zona conocida como Chiquimula-Jocotán que tiene condiciones climáticas similares a las del Valle de Motagua y en la que es posible disponer de cerca de 400 hectáreas; en la actualidad los cultivos más importantes son cebolla, pimiento y tomate.

En el Departamento de Jutiapa se localizan los terrenos drenados de la Laguna de Retana y las zonas de Asunción, Mita y Atescatempa, que forman un total de 3 000 hectáreas aprovechables.

La zona de Salamá y San Jerónimo en el Departamento de Baja Verapaz, podría aportar más de 3 000 hectáreas adicionales.

Casi todas las zonas productoras de hortalizas del centro del país han llegado a desarrollar todo su potencial. Sin embargo, una utilización más intensiva de la tierra, sobre todo en las zonas de Guatemala, Amatitlán y Villa Nueva, permitiría aprovechar unas 1 000 hectáreas más, con lo que se dispondría de cerca de 3 000 hectáreas.

En el Valle de Aguatán, del Departamento de Huehuetenango, que produzca principalmente ajo, las posibilidades de ampliar el área disponible, que en la actualidad son escasas, se estima en unas 700 hectáreas.

En la zona fría tampoco es posible esperar un aumento importante de la superficie, salvo en los Departamentos de Sololá y Chimaltenango, donde se podrían incorporar 1 000 hectáreas al cultivo de hortalizas para contar con un total aproximado de 4 000 hectáreas en los valles de Quezaltenango-Almolonga, San Lucas-Milpas Altas, Chimaltenango-Tacpan y Sololá-Atitlán.

A más largo plazo se podría habilitar un total aproximado de 400 000 hectáreas para el cultivo de verduras y hortalizas.

b) Calendario de cosechas

Las condiciones climáticas del altiplano de Guatemala y de las zonas ubicadas a lo largo de los ríos que corren hacia el trópico presentan condiciones ventajosas para la producción, en ciclos sucesivos que cubrirían todo el año de buen número de hortalizas tales como: acelga, arveja, apio, berro, berenjena, coliflor, cebolla verde, pimiento, chile, maíz, güicoy,

/güisquil,

guisquil, lechuga, papa, pepino, tomate, yuca y zanahoria. Ello significa que aun en la época seca de mayo a julio se pueden cosechar hortalizas, lo que constituye una ventaja para el país que tiene posibilidades de colocar su producción tanto en Centroamérica como en otras áreas geográficas.

Entre los cultivos con períodos de cosecha más limitados se cuentan el ajo, el ayote, el camote, la cebolla seca, el chile largo y la okra (véase el cuadro 7).

c) Planes de producción

El plan de desarrollo de Guatemala para el período 1971-75,^{2/} contempla el cultivo de 20 000 hectáreas de hortalizas en zonas a las que se tiene fácil acceso a través de carreteras y caminos vecinales. Se espera alcanzar esa meta incorporando al programa 5 000 hectáreas anuales.

Al tomate, la cebolla y la papa se les ha asignado mayor superficie, y les corresponderá el 28.6, 20.0 y 13.9 por ciento, respectivamente, del área que se incorporará en cada uno de los cuatro años del programa. Es decir, estos tres cultivos abarcarán 3 125 de las 5 000 hectáreas anuales. Las 1 875 hectáreas restantes se distribuirán entre los siguientes productos: pimiento, repollo, zanahoria, lechuga, coliflor, pepino, melón, apio, berenjena, remolacha y ajo. (Véase el cuadro 8.) Esto significa que a partir del cuarto año de operación del programa el valor bruto de la producción de hortalizas sobrepasaría los 34 millones de quetzales.

^{2/} Véase, Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica, Plan de desarrollo 1971-75. Programas específicos del Plan de Desarrollo Rural, Guatemala, junio de 1970.

Cuadro 7

GUATEMALA: CALENDARIO DE COSECHAS DE HORTALIZAS

Producto	Epoca de cosecha	Epoca de mayor cosecha
Acelga	Enero-diciembre	Enero-diciembre
Ajo	Febrero-abril	Marzo
Arveja	Enero-diciembre	Marzo-abril y agosto-septiembre
Apio	Enero-diciembre	Enero-febrero y agosto-septiembre
Ayote	Agosto-enero	Octubre-diciembre
Berro	Enero-diciembre	Abril-julio
Berenjena	Enero-diciembre	Enero-marzo
Camote	Septiembre-abril	Noviembre-febrero
Coliflor	Enero-diciembre	Agosto-septiembre y enero
Cebolla verde	Enero-diciembre	Agosto-octubre
Cebolla seca	Febrero-noviembre	Marzo-abril
Chile pimiento	Enero-diciembre	Marzo-abril
Chile largo	Junio-febrero	Octubre-noviembre
Chiltepo	Mayo-agosto y diciembre-enero	Junio-julio
Chile jalapeño	Enero-diciembre	Mayo-agosto
Elote	Enero-diciembre	Julio-noviembre
Ejote	Enero-diciembre	Agosto-diciembre
Guicoy tierno	Enero-diciembre	Junio-agosto y diciembre-enero
Guicoy maduro	Enero-diciembre	Junio-noviembre
Guisquil	Enero-diciembre	Julio-noviembre
Lechuga	Enero-diciembre	Agosto-diciembre
Miltomate	Enero-diciembre	Abril-mayo y septiembre-noviembre
Okra	Diciembre-marzo	Enero-febrero
Papa	Enero-diciembre	Agosto-diciembre
Pacaya	Enero-diciembre	Abril-junio y octubre-diciembre
Perulero	Enero-diciembre	Agosto-noviembre
Pepino	Enero-diciembre	Diciembre-marzo
Repollo	Enero-diciembre	Junio-octubre
Remolacha	Enero-diciembre	Agosto-octubre
Tomate para pasta	Enero-diciembre	Diciembre-marzo y agosto-septiembre
Tomate para ensalada	Enero-diciembre	Enero-julio
Yuca	Enero-diciembre	Diciembre-julio
Zanahoria	Enero-diciembre	Diciembre-julio

Fuente: INDECA, Dirección Técnica, Guatemala, C.A., junio 1972.

Cuadro 8

METAS DEL PROYECTO DE HORTALIZAS

Cultivo	Superficie (hectáreas)	
	Anual	Total
<u>Total</u>	<u>4 900</u>	<u>21 118</u>
Cebolla	1 000	5 000
Tomate	1 430	5 720
Pimiento	405	1 620
Repollo	195	1 180
Zanahoria	210	958
Lechuga	165	660
Coliflor	95	380
Pepino	65	260
Melón	50	200
Apio	35	140
Berenjena	75	300
Papa	695	2 780
Remolacha	100	400
Ajo	380	1 520

Fuente: Consejo Nacional de Planificación Económica,
 Plan de Desarrollo 1971-1975, Guatemala, junio de 1970.

2. Perspectivas de la producción de frutas

a) Regiones potenciales

Las frutas tropicales tienen un vasto campo para desarrollarse pues el país ofrece condiciones ecológicas apropiadas en una superficie superior al millón de hectáreas distribuida en las extensas costas del Pacífico y del Atlántico, así como en la meseta central y hasta alturas de 1 500 m sobre el nivel del mar en los valles de Rabinal, Chicay, Sololá, del río Selegua y en la margen derecha del río Usumacinta.

Las frutas de clima templado también cuentan con excelentes posibilidades, pues tanto la región húmeda, tropical de montaña, de altitud media, como la sabana tropical de montaña^{3/} son favorables para una explotación intensiva. Para la primera región se estima que cuenta con una superficie apta para el desarrollo de este tipo de frutales de cerca de 1.7 millones de hectáreas.

Las zonas específicas de producción se localizan en diferentes departamentos de acuerdo con el tipo de producción. Las zonas favorables para el cultivo de manzana se encuentran en los departamentos de Quezaltenango, El Quiché, Totonicapán, San Marcos, Huehuetenango y Sacatepéquez; para la pera, en los departamentos de Guatemala, Sacatepéquez, Sololá y Huehuetenango, y para el durazno y la ciruela, en Chimaltenango, Sacatepéquez, Sololá y Huehuetenango.

Se calcula en 600 000 hectáreas la superficie apta para el cultivo de aguacate, de las cuales unas 250 000 son de fácil acceso, lo que posibilitaría su cultivo a corto plazo. Las zonas más favorables se localizan en los departamentos de Sacatepéquez, Chimaltenango, Sololá, Guatemala, Jalapa y Quezaltenango, con altitudes que varían de 1 500 a 2 300 m sobre el nivel del mar.^{4/}

^{3/} Véase, Banco de Guatemala, Bases agroeconómicas para el desarrollo de la fruticultura en el altiplano de Guatemala, Agrónomos Asociados, Guatemala, noviembre de 1967.

^{4/} Ibid.

Las zonas más propicias para el banano se encuentran en los departamentos de Izabal, Alta Verapaz, Zacapa, Suchitepéquez, Chiquimula, Escuintla, Retalhuleu, San Marcos y Quezaltenango, y cubren una superficie de cerca de 800 000 hectáreas.

b) Calendario de cosechas

Las frutas tropicales tienen la ventaja de que pueden cultivarse a lo largo del año, de manera que podrían programarse cosechas escalonadas. Desde luego los cítricos como la naranja y el limón pueden cosecharse a lo largo del año y lo mismo sucede con el banano, el coco, la piña, el plátano, el aguacate, la papaya y los zapotes. Algunos tienen períodos de cosecha más limitados como en el caso de la enona (septiembre a mayo), el mango (febrero a agosto), el marañón (enero a junio), la sandía (marzo a diciembre) y el melón y la fresa que tienen dos períodos definidos: marzo a mayo y julio a octubre el primero, y abril a julio y diciembre a enero la segunda.

Por otro lado, los frutales de clima templado tienen períodos de cosecha más limitados: para la ciruela, de marzo a octubre; al Qurazno, mayo a septiembre; el higo, junio a noviembre; la manzana, mayo a diciembre; la pera, abril a septiembre, y la tuna, abril a octubre. (Véase el cuadro 9.)

c) Planes de producción

En el Plan de Desarrollo de Guatemala 1971 a 1975 se proyectó destinar al cultivo de frutales un total de 5 250 hectáreas, distribuidas de la siguiente manera:

1) 1 200 hectáreas para cítricos, 80 por ciento para naranjas y mandarinas y el resto para limones, toronjas y limas, con lo que se espera alcanzar una producción de 34 000 toneladas de cítricos en un período de 10 años;^{5/}

^{5/} Adicionalmente, dentro del plan de diversificación de zonas cafetaleras, la ANACAFE tiene en proyecto plantar 1 000 hectáreas de cítricos y 500 de otras frutas tropicales.

Cuadro 9

GUATEMALA: CALENDARIO DE COSECHAS DE FRUTAS

Producto	Epoca de cosecha	Epoca de mayor cosecha
Aguacate	Enero-diciembre	Diciembre-mayo
Anona	Septiembre-mayo	Noviembre-marzo
Banano	Enero-diciembre	Enero-julio
Caimito	Enero-mayo	Febrero-abril
Cereza	Mayo-septiembre	Junio-julio
Chico zapote	Enero-diciembre	Julio-agosto y diciembre-enero
Ciruella	Marzo-octubre	Julio-septiembre
Coco	Enero-diciembre	Mayo-noviembre
Durazno	Mayo-septiembre	Julio-agosto
Fresa	Abril-julio y diciembre-enero	Junio
Granadilla	Septiembre-mayo	Noviembre-febrero
Higo	Junio-noviembre	Septiembre-octubre
Jocote	Marzo-junio y septiembre-diciembre	Mayo-junio y noviembre-diciembre
Limón	Enero-diciembre	Junio-octubre
Mamey	Enero-julio	Marzo-julio
Mandarina	Julio-mayo	Diciembre-abril
Mango	Febrero-agosto	Junio-agosto
Manzana	Mayo-diciembre	Julio-octubre
Marañón	Enero-junio	Marzo-mayo
Melón	Marzo-mayo y julio-octubre	Abril-mayo y agosto-septiembre
Membrillo	Mayo-octubre	Junio-agosto
Mora	Enero-julio	Mayo-julio
Nance	Mayo-octubre	Junio-septiembre
Naranja	Enero-diciembre	Octubre-febrero
Níspero	Agosto-enero	Noviembre-enero
Papaya	Enero-diciembre	Mayo-octubre
Pera	Abril-septiembre	Junio-julio
Plátano	Enero-diciembre	Mayo-junio y octubre-enero
Pifia	Enero-diciembre	Junio-agosto
Pitahaya	Junio-septiembre	Julio-agosto
Sandía	Marzo-diciembre	Abril-mayo y agosto-octubre
Tamarindo	Febrero-mayo	Marzo-abril
Tuna	Abril-octubre	Julio-septiembre
Zapote	Enero-diciembre	Mayo-junio y octubre-noviembre

Fuente: INDECA, Dirección Técnica, Guatemala, C.A., julio de 1972.

ii) 500 hectáreas para aguacate, superficie que permitirá trasplantar 78 000 árboles injertados. Los viveros establecidos cuentan con más de 100 000 árboles;

iii) 1 500 hectáreas para el cultivo de frutas de clima templado, asignando 750 hectáreas a manzanas, 320 a peras, 320 a duraznos y 160 a ciruelas, y

iv) 2 000 hectáreas para el banano, en dos años, con lo que se podrían producir 1.8 millones de cajas que se destinarían a la exportación.

IV. LA COMERCIALIZACION

1. Aspectos generales

La comercialización se realiza en el país en forma tradicional; únicamente en la capital se han empezado a implantar sistemas más modernos, como por ejemplo expendios de autoservicio (supermercados), aunque por lo general son de dimensiones muy reducidas.

Por otro lado, las transacciones comerciales, lo mismo en las ventas al mayoreo que al detalle, se realizan a través de una estructura competitiva muy atomizada. Este sistema repercute negativamente en la economía nacional generando exiguos niveles de ingreso a la población que vive de esta actividad. Como es relativamente fácil establecerse en el comercio detallista, y aun en el de mayoreo, pues prácticamente no existen restricciones y las exigencias de capital son muy reducidas, existe una proliferación asombrosa de puestos que en su gran mayoría venden volúmenes insignificantes, lo que puede comprobarse visitando los mercados públicos del altiplano, e inclusive los de la propia ciudad de Guatemala.

El sistema de comercialización agrícola, no obstante, parece funcionar con cierta racionalidad económica, aunque esto no quiere decir que sea eficiente. En este sentido, los patrones y canales por medio de los cuales se negocian los productos agrícolas muestran una complejidad similar a los anotados en otros países en vías de desarrollo, los que varían, desde la modalidad en que el propio agricultor vende al detalle sus productos en el mercado local, hasta aquella donde el producto pasa por varios intermediarios antes de llegar al consumidor final.

La existencia de una estructura comercial atomizada y competitiva haría pensar que el sistema posee en sí mismo los elementos básicos para funcionar a niveles aceptables de eficiencia económica. Por lo menos los modelos ortodoxos de competencia perfecta así lo indican. Para que ello fuera así sería necesario contar con capital para introducir innovaciones tecnológicas, tendientes a reducir los costos de la comercialización, la mayoría de las cuales dependen de las economías de escala para funcionar de manera apropiada. Además, en Guatemala no se dispone todavía de medidas

/de política

de política para el fomento de una infraestructura física de la comercialización de productos agrícolas o que permitan establecer instituciones que promuevan el cambio de los sistemas arcaicos vigentes en la actualidad.

La comercialización agrícola se mantiene pues en un círculo vicioso ya que los escasos ingresos de los agentes comerciales no permiten la adopción de innovaciones para reducir los costos unitarios; esto, a su vez, fomenta y propaga la atomización de la estructura existente, la cual contribuye en forma paralela a que los comerciantes perciban bajos ingresos.

Lo anterior, en última instancia, no es independiente del actual nivel de desarrollo de la economía. En otras palabras, los procesos de comercialización deberían concebirse como una parte integral del sistema social. El comportamiento de los participantes en esos procesos se ve condicionado por las costumbres y las tradiciones que llegan a afectar las relaciones de intercambio, las actitudes hacia el cambio institucional y los deseos de adoptar nuevos procedimientos comerciales. Sin embargo no debe perderse de vista que la comercialización, considerada como un proceso de diversas actividades, llega a constituirse en el mecanismo básico que coordina a la producción con la distribución y el consumo. Así, el sistema de comercialización agrícola, logra condicionar de una manera muy marcada los precios que tendría que pagar el consumidor, y al mismo tiempo los que recibiría el productor. Un aparato de comercialización económicamente eficiente estimularía a la demanda y por consiguiente ampliaría el mercado potencial para el sector productivo. Paralelamente, la eficiencia del sector distributivo determinaría los niveles de precios de los insumos necesarios para la producción. Es decir, la comercialización como un intermediario entre la oferta y la demanda llegaría a subordinar estratégicamente el comportamiento de ambos sectores.^{1/}

Esto significa que la comercialización tiene una importancia similar a la producción, como elemento de crecimiento económico, la distribución

^{1/} Desde este punto de vista, la comercialización pierde su función neutral que implícitamente le asigna el análisis teórico convencional donde el precio de equilibrio de mercado no es sino simplemente un dato de aceptación de intercambio entre productores y consumidores.

del ingreso o la de otros factores fundamentales del desarrollo. Así, Abbott, mantiene que ... "obtener la integración de la expansión de las facilidades de mercado con la expansión de la producción es vital para mantener el momento sostenido"... del crecimiento económico.^{2/} Otros autores interesados en el tema señalan que el proceso de mercadeo de ninguna manera se desarrolla automáticamente a medida que se incrementa la eficiencia productiva del sector de la oferta.^{3/}

En este sentido se apunta al fenómeno observado en muchos países en vías de desarrollo donde en ciertos sectores de producción específicos se aplican los últimos avances tecnológicos, mientras que la producción se distribuye en forma deficiente a través de sistemas de comercialización arcaicos. En consecuencia, el precio pagado por el consumidor no refleja la estructura de costos del productor, indicando adversamente sobre los incentivos económicos que debería recibir el mismo. Así pues la ausencia de instituciones de comercialización eficientes entorpece la expansión de la economía en general y la de la agricultura en particular.

2. Canales de comercialización

No obstante la complejidad del mercadeo agrícola en Guatemala, en esta sección se describirán únicamente aquellos aspectos del proceso que por su importancia influyen de manera estratégica en la distribución. El examen de la participación de los diversos canales en el proceso de comercialización se basa en una encuesta llevada a cabo por el Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA), no publicada todavía, entre 574 productores de hortalizas.

a) El mayorista

En párrafos anteriores se hizo referencia a algunas de las implicaciones y causas de la atomización del proceso competitivo. Se señalará

^{2/} Abbott, J. C. "The Development of Marketing Institutions", Agricultural Development and Economic Growth, Southworth, H. y Johnston, B. F., Ithaca, N.Y. Cornell University Press, 1967, pág. 393.

^{3/} Véase al respecto Holton, R. "Market Structure and Economic Development" en Quarterly Journal of Economics (agosto de 1953), pp. 344-361.

aquí la relación que existe entre la pequeñez de la unidad vendedora y la falta de especialización.

En general, el mayorista de plaza vende al mismo tiempo dos o más productos distintos, siendo contados los que se especializan en determinada línea de productos o en uno solo. Más aún son relativamente escasos los comerciantes que sólo se dedican al mayoreo; una parte sustancial de sus ingresos proviene de ventas al por menor. Al mismo tiempo, muchos mayoristas se dedican a ciertos productos en función de las disponibilidades relativas de los mismos. Por ejemplo, venden papa cuando ésta se encuentra en abundancia, pero al escasear se dedican a la compra-venta de naranjas u otras frutas y así sucesivamente a través del año.

Sus ingresos y, por ende, su capital de trabajo son tan reducidos que no tienen excedentes que les permita operar a largo plazo. Son unidades económicas que operan dentro de lapsos muy limitados, y no pueden actuar como agentes estabilizadores entre períodos de abundancia y escasez, ni intervienen tampoco en forma notable en la transformación física del producto. Es posible que algunos de estos mayoristas seleccionen los diversos productos adquiridos, pero dicha selección se efectúa sin ningún criterio y sólo mediante una ligera inspección ocular. En otras palabras, el sector mayorista cumple con funciones muy simples, siendo la principal la de recopilar las ventas de productores aislados y distribuir dicha producción.

Entre los tipos de mayoristas más comunes se pudieron identificar los siguientes:

1) El comprador de plaza. Se trata de comerciantes con puestos de venta establecidos, ya sea en el mercado de La Terminal en la ciudad de Guatemala, o en un "mesón" (pensión para viajeros de muy bajos ingresos). A este mayorista llegan los vendedores que pueden ser camioneros o los mismos productores.

Las relaciones personales --compadrazgo-- son esenciales para concluir una venta. Inclusive el precio se ve, hasta cierto punto, influenciado por el grado de amistad. Naturalmente que este tipo de comerciante llega a adquirir cierto poder de monopsonio sobre sus vendedores.

No hay que olvidar que los volúmenes comercializados son bastante reducidos. Así, por ejemplo, un mayorista de papas ubicado en la terminal, generalmente tiene en inventario no más de 30 sacos que tiene que reponer en un período de 8 a 15 días.

Las transacciones, tanto de compra como de venta, son en efectivo. El crédito no es muy usual y cuando se concede es por un período máximo de tres a cinco días.

Los compradores del mayorista, a su vez, son pequeños vendedores de plaza, de mercado o expendios al detalle (tiendas de abastos), y aquí nuevamente juega un papel de importancia el elemento de la amistad.

Este tipo de mayorista tiende a especializarse en el comercio de productos poco perecederos, especialmente papa, maíz, frijol y otros granos, y tiene cierta importancia en la ciudad de Guatemala, aunque en los otros centros urbanos no es muy frecuente.

Los datos de la encuesta mencionada revelan que 31.2 por ciento de los agricultores entrevistados vendieron su producción a los mayoristas de plaza. (Véase el cuadro 10.)

b) El camionero mayorista

Este agente desempeña la importante función de recolector de la mercancía proveniente de gran número de unidades de producción aisladas. Su radio de acción se ve en parte condicionado por la accesibilidad de su vehículo a las zonas productoras, pero también compra en concentraciones de vendedoras. Almolonga y Sololá son algunos sitios típicos a donde los "miniproductores" concurren tres o cuatro veces por semana para vender

Cuadro 10

GUATEMALA: CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS HORTALIZAS

(Número de productores)

	Total	Mayoristas			Regatones	Consumidor final
		De plaza	De exportación	Transportista		
<u>Total</u>	<u>574</u>	<u>179</u>	<u>93</u>	<u>71</u>	<u>145</u>	<u>86</u>
Papa	84	33	4	10	21	16
Repollo	22	4	7	-	4	7
Tomate	269	78	52	34	69	36
Papino	93	32	12	15	21	13
Chile pimiento	106	32	18	12	30	14

Fuente: CEPAL, con base en datos preliminares de una encuesta levantada por el Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

sus hortalizas directamente a los camioneros.^{4/} De esta manera actúan como concentradores de la producción que proviene de diferentes productores pequeños, y debe ser seleccionada antes de su venta debido a la gran heterogeneidad de los productos.

La producción de hortalizas de "tierra fría" (Almolonga, Sololá, Zunil) es transportada en su gran mayoría a la ciudad de Guatemala, aunque existen otros mercados de menor importancia como Retalhuleu, Escuintla y Mazatenango.^{5/}

En el mercado de la terminal de la ciudad de Guatemala, los productos son vendidos nuevamente a comerciantes detallistas, ya se trate de pequeños expendios en la ciudad o de vendedores localizados en mercados públicos.

En años más recientes opera un nuevo tipo de intermediarios que es el camionero mayorista salvadoreño, el que se surte en Guatemala, y en ocasiones, principalmente cuando hay escasez de algunos productos en el país vecino, sus compras pronunciadas de determinados artículos han influido sustancialmente en el alza de los precios, pues al incrementarse la demanda el agricultor guatemalteco prefiere vender sus productos a precios más elevados al transportista salvadoreño.

Según los resultados de la encuesta, el 16.2 por ciento de los agricultores comercializan su producción con este tipo de comerciantes, lo que significa un porcentaje superior al de los otros comerciantes transportistas (Véase de nuevo el cuadro 10.)

^{4/} La subdivisión de la tierra en estas dos zonas productoras de hortalizas "de tierra fría" ha llegado a extremos. En el valle de Almolonga existen más o menos 4 000 minifundistas que se calcula obtienen una explotación media de alrededor de 3 cuerdas (ha). Se levantan por lo general tres cosechas anuales, con una utilización muy intensa de la tierra. Aunque ya se están comenzando a adoptar algunos insumos químicos y semillas mejoradas, debido a la limitación del tamaño de las parcelas los ingresos netos medios son muy reducidos, calculándose que fluctúan entre 100 y 200 quetzales por año.

^{5/} Durante años recientes ha crecido la demanda para ciertas hortalizas guatemaltecas frescas en Chiapas, México. El incipiente comercio es, sin embargo, muy irregular, debido, en parte, a los complejos trámites aduanales.

c) El camionero-concesionario o contratista

Este tipo de intermediario, menos común que el anterior, opera con mayor frecuencia desde Almolonga, y las transacciones que realiza dependen esencialmente de la amistad; el vendedor-productor implícitamente tiene que confiar en él, pues, como no exista ningún contrato escrito, tiene que aceptar el precio al cual el mayorista le informa haber vendido el producto.

Existen dos modalidades de retribución. La menos común consiste en pagar un porcentaje sobre el precio de venta, que varía del 5 al 8 por ciento. La más usual es pagar solamente el flete al contratista --básicamente un agente de transporte-- a un precio que, como era de esperarse, resulta superior al gasto en que el agricultor incurriría si el mismo trasladara sus productos al mercado.

Los patrones y modalidades del comercio a través del concesionario son iguales o muy parecidos a los del camionero mayorista.

d) La industria procesadora

En algunos casos estas industrias llegan a actuar como mayoristas, pero no comprando directamente a los agricultores, sino abasteciéndose en el mercado de La Terminal a través de los camioneros-mayoristas a quienes solicitan las cantidades que requieren, indicándoles algunas características de calidad.

Hasta el presente no ha sido posible establecer patrones de integración vertical o agricultura por contratos debido a que la industria procesadora de alimentos en Guatemala es relativamente reducida; únicamente el tomate tiene mayor demanda.

e) El agricultor comerciante

Los agricultores también llegan a cumplir funciones de mayoristas. El número de ellos que venden su propia producción en los mercados es muy elevado y tiene repercusiones significativas, inclusive en el servicio de

autobuses interurbanos que transportan cantidades considerables de cajas, bultos y redes de productos hortícolas.^{6/}

Esta modalidad de la oferta es, al parecer, más importante en las pequeñas ciudades de provincia que en la capital, donde ya se está comenzando a implantar la especialización. Aún así, de acuerdo con la encuesta, el 25.3 por ciento de los agricultores prefieren vender su producto en los mercados en forma directa, ya sea a los detallistas (regatones) o al propio consumidor. (Véase de nuevo el cuadro 10.)

Una de las razones por las cuales todavía se encuentra tan extendida esta modalidad de mercadeo se debe a que la población indígena, por tradición, hace del "día de mercado" un evento de tipo social. Al ir al mercado ven cosas nuevas; rompen la rutina de la vida aislada, y pueden comprar artículos para cubrir las necesidades inmediatas del consumo familiar, llevar una ofrenda a la iglesia, adquirir medicinas, e inclusive visitar al curandero. En fin, al mismo tiempo que venden sus mercancías pueden realizar un gran número de actividades de tipo personal. Por esto, los mercados de las ciudades de provincia atraen un número tan grande de consumidores y vendedores.

f) El comercio al detalle

Las modalidades del comercio al detalle son bastante simples. Lo más sobresaliente radica en la atomización de los vendedores no sólo en las pequeñas ciudades de provincia, sino también en la propia capital. Se trata de pequeños comerciantes que operan en los mercados públicos^{7/} y se especializan en determinados productos, de los cuales venden diariamente cantidades muy reducidas.^{8/}

^{6/} El mercado de La Terminal funciona también como estación de autobuses, precisamente por la importancia del agricultor-comerciante. Se estima que a dicho mercado ingresan semanalmente un promedio de 12 000 vehículos, de los cuales las tres cuartas partes son autobuses de carga mixta.

^{7/} En la ciudad de Guatemala funcionan 29 mercados autorizados por la municipalidad y se estima que en la periferia de la ciudad operan otros cinco "no autorizados".

^{8/} En unas entrevistas efectuadas en el Mercado Democracia --el más importante de la ciudad de Quezaltenango-- las vendedoras de hortalizas por lo general comerciaban con no más de tres productos y raras veces tenían más de 20 docenas de cada uno. Así, por ejemplo, la señora "Chuz", al ser entrevistada contaba con el siguiente inventario: 4 docenas de repollo, 25 docenas de remolacha, 8 docenas de coliflor y 12 docenas de rábanos.

La lentitud de las ventas conlleva naturalmente un alto porcentaje de pérdidas y deterioro de la calidad del producto. Así, por ejemplo, una entrevistada indicó que tardaría de 4 a 5 días para vender cuatro docenas de repollos y de 7 a 9 días para colocar 25 docenas de remolacha. Un comerciante de tomates reportó que para vender una caja de 50 libras se tarda 5 días, perdiendo de 8 a 10 libras.

De acuerdo con lo anterior, los márgenes de comercialización son elevados no sólo por la lentitud en las ventas y el alto porcentaje de pérdidas, sino también porque los intermediarios-mayoristas no contribuyen a la transformación física del producto.^{9/}

En resumen, el comercio al detalle en el mercado agrícola se caracteriza por su ineficiencia a causa de la atomización y de las bajas barreras de entrada, circunstancia ampliamente conocida que para fines del presente trabajo no hace falta comentar a fondo.^{10/}

g) Facilidades existentes

La infraestructura física a través de la cual se canaliza la producción agrícola en Guatemala, desde el productor hasta el consumidor, es sumamente rudimentaria. Por un lado consiste esencialmente, como ya se indicó, de mercados públicos y pequeños expendios detallistas; la modalidad de la tienda de autoservicio sólo se encuentra en la capital en número reducido, y sirve esencialmente a los grupos de ingresos superiores. Por otro, no se cuenta con mercados de mayoreo, bodegas refrigeradas en gran escala o plantas de selección, excepto para la exportación.

^{9/} No existen datos sobre este importante aspecto. De acuerdo con entrevistas efectuadas en Almolonga y Zúmil, entre productores y mayoristas y vendedores en la ciudad de Guatemala, los márgenes de comercialización para la remolacha, cabolla, rábano, repollo, chile pimiento y coliflor fluctuaban entre el 40 y el 70 por ciento. Aparentemente durante épocas de escasez éstos puedan llegar hasta el 100 por ciento debido a fuertes presiones especulativas.

^{10/} En un estudio sobre la comercialización agrícola en el país, con miras a desarrollar una política nacional de mercadeo, sería necesario cuantificar, por producto y por canal de comercialización, el porcentaje de pérdidas, los márgenes de ganancia, las relaciones entre intermediarios, frecuencia de ventas, etc. En fin, habría que concebir al mercadeo como un sistema cuantificable de variables interrelacionadas a través del tiempo y del espacio.

El mercado de mayoreo no existe como una entidad separada del expendio detallista. Aunque, como ya se mencionó, en el mercado de La Terminal se realizan ventas al por mayor, sólo como un apéndice del proceso de ventas al detalle. En Almolonga, gran centro de producción hortícola, funciona un "mercado de transacción" entre productores y mayoristas-camioneros o comisionistas, pero no se cuenta con instituciones o facilidades apropiadas para formalizar las transacciones, tales como lonjas de libre contratación, y se desconocen las bodegas debidamente acondicionadas o refrigeradas y las estructuras que faciliten el manejo de producción.

En las ciudades de mayor importancia existen mercados municipales de estructuras techadas, en las cuales se asigna a los vendedores un espacio por el cual pagan un arriendo bastante módico que varía de 5 a 50 centavos diarios. En los pequeños poblados los mercados se encuentran por lo general al aire libre y los vendedores se colocan en el suelo con sus productos, generalmente en cantidades reducidas.

Las condiciones de higiene en los mercados municipales son casi siempre deplorables; abunda la suciedad, los desperdicios se arrojan al suelo y la limpieza se hace solamente al final del día. A pesar de ello los mercados son una fuente considerable de ingresos para los gobiernos municipales, que disponen de escasos recursos. De nuevo se aprecia aquí un círculo vicioso. Si bien se reconoce la deplorable situación y la necesidad de mejorarla, las autoridades no cuentan con el financiamiento necesario para hacerlo. Además, debido a la atomización de los vendedores con ingresos ínfimos, resulta muy difícil aumentar las tarifas de arriendo que pudieran utilizarse para mejorar las instalaciones.

Esta situación limita cualquier intento para modernizar la infraestructura por medio de financiamiento a largo plazo. No obstante sería posible, por lo menos en las ciudades mayores, iniciar una política a mediano plazo que tendiera a introducir cambios paulatinos que deberían dirigirse en primer término a implantar medidas de higiene y, en segundo, a proporcionar mayor comodidad a los compradores, especialmente a través de la construcción de puestos fijos de venta (mesas de cemento o escaparates). Igualmente habría que acondicionar los lugares especiales

para carga y descarga, eliminando así el congestionamiento que se aprecia actualmente alrededor de estos mercados.

El mercado de La Terminal no cumple únicamente funciones de centro distribuidor de los productos para los diversos mercados de la ciudad de Guatemala, sino que incluso funciona como centro de las exportaciones a El Salvador y otros países centroamericanos.

Por otra parte este mercado opera no sólo como mayorista, sino que a él acuden diariamente numerosos agricultores para vender al público sus limitadas partidas de productos. Se han ido perdiendo, pues, las diferencias entre las funciones de mayoreo y menudeo, lo que exige examinar el problema de la comercialización de frutas y hortalizas en una visión de conjunto, a través de estudios más específicos, con el objeto de situar en su verdadera dimensión la relación producción-comercialización-consumo, ya que en Guatemala no se dispone de información estadística que permita por lo menos estimar la superficie cultivada, el volumen de producción de cada artículo y los canales de comercialización existentes.

En buena medida, la solución podría consistir en aplicar sistemas administrativos al alcance de cualquier autoridad municipal, cuyo costo sería reducido y bien podría ser sufragado con los actuales ingresos.

En la ciudad de Guatemala existen proyectos para establecer el mercadeo al por mayor. Entre ellos destaca la construcción de un mercado terminal en la periferia de la ciudad con bodegas, espacios refrigerados, espacio e instalaciones para carga y descarga, etc., al cual concurrirían los vendedores al detalle. Si ello se lograra el mercado de La Terminal se vería descongestionado y se reducirían el desorden y el caos habituales.

Esto no quiere decir que el problema quedaría resuelto con la construcción de nuevas unidades e instalaciones, habría que introducir, medidas para fortalecer el marco institucional dentro del cual se desenvuelve el mercadeo de productos agropecuarios, pues antes que instalaciones modernas, se requiere que las autoridades establezcan instituciones que comuniquen con mayor fluidez a los dos extremos del proceso: el productor y el consumidor. Sobre este particular se harán comentarios más detallados en la parte final de este informe.

3. Otras características del proceso de comercialización

Algunos aspectos ligados con el proceso de comercialización corresponden al productor mismo, de ahí que sea útil examinar la forma en que actúan los agricultores. Desde luego sería pedir demasiado a los agricultores pequeños que reciben una modesta parte del precio final del producto que tratarán de mejorar la presentación y conservación de los productos para la venta. Dada la estructura de precios tal esfuerzo debería ser realizado por el comprador mayorista, que constituye en realidad el canal monopsónico, u oligopsónico en su caso, en los países subdesarrollados, pero lo cierto es que con el poder que ejerce en el mercado no se ve impedido a ofrecer un producto de buena presentación y de adecuados niveles de conservación, calidad, etc.

El comerciante mayorista concurre la mayoría de las veces a la parcela del productor o a lugares próximos para realizar las operaciones de compra-venta; como, además, el volumen de oferta del agricultor es más bien reducido, éste no dispone, en la mayoría de los casos, de almacenamiento y, por otra parte, el empaque que utiliza resulta generalmente inadecuado.

Por último, cabe señalar que el escaso volumen individual de oferta y la forma en que se transporta hacen que el número de agricultores con productos de alta calidad sea reducido.

Para analizar estos aspectos se recurrió al material proveniente de una encuesta del INDECA, la cual permite obtener algunas conclusiones interesantes.

a) Almacenamiento

La durabilidad de un producto agrícola influye en la rapidez con que deba venderse y determina el poder de regateo de los productores, las técnicas de manipulación y los procedimientos para establecer los precios. De ahí la importancia de clasificar a las hortalizas de acuerdo con su durabilidad; según un estudio reciente^{11/} estos productos se clasifican en:

a) muy parecidos (cebolla verde, tomate, repollo, lechuga, apio,

11/ Véase, Agencia para el Desarrollo Internacional en Guatemala, Producción y mercadeo de hortalizas en Guatemala, inédito 1971.

coliflor); b) medianamente perecederos (berenjenas, pepino, remolacha, zanahoria, melón y chile pimiento), y c) almacenables (papa, ajo y cebolla seca).

Como puede observarse son pocas las hortalizas que pueden almacenarse sin recurrir a sistemas de refrigeración, y es comprensible que no exista un sistema de bodegas a nivel del productor. En efecto, sólo unos cuantos productores de papa utilizan bodegas especiales.

Los resultados de la encuesta demuestran que el 47.6 por ciento de los productores de papa no almacenan sus productos, el 58.7 por ciento de los que cultivan tomate tampoco lo hacen. Esta situación es aún más acentuada entre los productores de pepino y chile pimiento ya que el porcentaje correspondiente se eleva al 64.5 por ciento y el 65.1 por ciento, respectivamente. (Véase el cuadro 11.)

Las cifras anteriores deben examinarse, sin embargo, con algún cuidado pues los agricultores que almacenan sus productos no disponen de medios adecuados sino que lo hacen en su propia casa-habitación (véase de nuevo el cuadro 11), de ahí que no puedan guardar sus productos sino durante dos o tres días para venderlos finalmente al precio que determina el intermediario-mayorista.

b) Normas de clasificación

La selección del producto es la primera fase de la preparación para la venta y ésta labor se efectúa de acuerdo con tres características:

a) tamaño; b) variedad y c) sin clasificación.

Si los agricultores pudieran cumplir con ciertas normas de tamaño podrían lograr mayor influencia en el mercado, pero los escasos recursos económicos con que cuentan les impide llevar a cabo estos procedimientos, de ahí que el 59.8 por ciento de los agricultores entrevistados no seleccionen sus hortalizas, el 35.9 por ciento las clasifiquen de acuerdo con su tamaño y sólo el 4.3 por ciento tomen en cuenta la variedad del producto.

Los agricultores que hacen una selección por tamaño son en su gran mayoría productores de tomate, debido en gran parte a que las empresas procesadoras exigen un mínimo de calidad y tamaño. Del total de agricultores entrevistados que clasifican sus hortalizas, el 41.6 por ciento produce tomate, el 29.9 papa y el 15.2 pepino. (Véase el cuadro 12.)

Cuadro 11

GUATEMALA: ALMACENAMIENTO DE LAS HORTALIZAS

(Número de agricultores)

	Total de agricultores entrevistados	Almacenan sus productos			No almacenan
		Total	Bajo tocho	En bodegas especiales	
<u>Total</u>	<u>574</u>	<u>242</u>	<u>76</u>	<u>15</u>	<u>332</u>
Papa	84	44	6	15	40
Rapallo	22	17	16	-	5
Tomate	269	111	36	-	158
Pepino	93	33	2	-	60
Chile pimiento	106	37	16	-	69

Fuente: INDECA, Encuesta directa, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Guatemala, Guatemala.

Cuadro 12

GUATEMALA: CLASIFICACION DE LAS HORTALIZAS

(Número de agricultores)

	Total agri- cultores en trevistados	Clasifican sus productos			Sin cla- sificar
		Total	Según tamaño	Según variedad	
<u>Total</u>	<u>574</u>	<u>231</u>	<u>206</u>	<u>25</u>	<u>343</u>
Papa	04	69	68	1	15
Rapallo	22	11	10	1	11
Tomate	269	96	84	12	173
Pepino	93	35	24	11	58
Chile pimiento	106	20	20	-	86

Fuente: INDECA, Encuesta directa. Ministerio de Agricultura y Ganadería.
 Guatemala, Guatemala.

Estos últimos recurren a la clasificación por variedad debido a que sus productos así seleccionados tienen gran aceptación en los mercados externos, y porque les interesa conservar su prestigio como buenos productores de pepino en la región centroamericana.

c) Empaque

La variedad de empaque que utilizan los productores de hortalizas se extiende desde las ramos hasta las cajas de madera, de acuerdo con las características del producto y sobre todo con el volumen de la producción. Así, se observa que los productores de papa utilizan costales; los de repollo, redes; los de tomate, cajas de madera, para empacar aquella parte de los productos que satisface la demanda de la industria y la del mercado externos. Por lo que respecta al pepino, el que se dirige al mercado externo es empacado en cajas de madera, mientras que para el destinado a satisfacer la demanda interna se usan redes. Para el chile pimiento se utilizan principalmente costales, aunque también se recurre a las cajas de madera y a las redes. (Véase el cuadro 13.)

Los agricultores que venden sus productos para el consumo interno de Guatemala prefieren usar el bulto o la red debido al pequeño volumen de producción y que la red puede ser cargada en el lomo de un burro o en las espaldas del propio agricultor; otra ventaja del uso de la red radica en que una vez vaciadas pueden ser transportadas fácilmente a las fincas para ser utilizadas de nuevo ya que su costo es reducido, pues generalmente es el propio agricultor quien las fabrica.

Aun cuando la encuesta señala que el 76 por ciento de los agricultores entrevistados utilizan la red debido a las ventajas señaladas, no debe pasarse por alto que este tipo de empaque también crea problemas debido a que la red no protege satisfactoriamente al producto y en muchas ocasiones llega a perderse del 10 al 20 por ciento de las hortalizas empaquetadas en redes, aunque según los agricultores las ventajas son mayores que las desventajas.^{12/}

12/ Véase, Producción y mercadeo de hortalizas en Guatemala, op. cit., pp 3-24.

Cuadro 13

GUATEMALA: TIPOS DE EMPAQUE UTILIZADOS PARA LAS HORTALIZAS

(Número de agricultores)

	Total agri- cultores en trevistados	Empacan sus productos en:				No empa- can
		Total	Red	Caja de madera	Costal	
<u>Total</u>	<u>574</u>	<u>556</u>	<u>145</u>	<u>275</u>	<u>136</u>	<u>18</u>
Papa	84	84	1	6	77	-
Repollo	22	19	16	-	3	3
Tomate	269	269	67	186	16	-
Pepino	93	78	31	47	-	15
Chile pimiento	106	106	30	36	40	-

Fuente: Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA).

Con respecto al uso de las cajas de madera, cabe señalar que la encuesta revela que éstas son empleadas principalmente por el sector exportador, representado por los productores de tomate, pepino y chile pimiento. En efecto, del total de los entrevistados que utilizaron la caja de madera como medio de empaque, el 67.6 por ciento eran productores de tomate, el 17.1 por ciento, de pepino y el 13.0 por ciento, de chile pimiento. (Véase de nuevo el cuadro 13.)

d) Mecanismos para la venta

La estructura de la producción de hortalizas en Guatemala no ha permitido hasta el momento la expansión de las cooperativas de venta de productos y, en consecuencia, los agricultores se ven obligados a efectuar sus ventas directamente, ya sea en los mercados municipales o departamentales, a los mayoristas transportistas, o bien a los mayoristas ubicados en el mercado principal de la capital. Del total de los agricultores entrevistados solamente el 7.3 por ciento están organizados en cooperativas de ventas y el 90.8 por ciento vende sus productos directamente a los intermediarios. (Véase el cuadro 14.)

Esto se debe a que se han difundido poco entre los productores las ventajas de las cooperativas y los principios fundamentales que norman a este tipo de organismo, pues si bien un sistema cooperativo debe surgir de abajo hacia arriba, no debe olvidarse que la intervención del Estado es de gran utilidad en la formación del espíritu cooperativo entre los pequeños agricultores.

Por otro lado, la dificultad para obtener créditos de las fuentes oficiales y privadas de financiamiento los pone en manos de los intermediarios que se dedican a comprar la cosecha a futuros. En efecto, el 1.9 por ciento de los agricultores entrevistados venden sus hortalizas antes de la cosecha a un precio mucho menor que el que alcanzaría este producto en el mercado. (Véase de nuevo el cuadro 14.)

Cuadro 14

GUATEMALA: FORMAS DE VENTA DE HORTALIZAS

(Número de agricultores)

	Total	Venden sus productos		
		Diréctamente	Cooperativas	Intermedia rios antes de la cosecha
<u>Total</u>	<u>574</u>	<u>521</u>	<u>42</u>	<u>11</u>
Papa	84	78	2	4
Repollo	22	22	-	-
Tomate	269	242	23	4
Pepino	93	82	8	3
Chile pimiento	106	97	9	-

Fuente: CEPAL, encuesta directa.

V. COMERCIO EXTERIOR

1. Importaciones de hortalizas

a) Estructura y volumen

Aun cuando la información existente sobre las importaciones de hortalizas de Guatemala sólo cubre algunas líneas, se puede apreciar una marcada inestabilidad en su comportamiento, como resultado de la variabilidad de la oferta interna de estos productos.

Según los datos disponibles para el período 1965-70, las importaciones de hortalizas que habían llegado a cerca de 86 000 quetzales a precios constantes en 1966, bajaron a cerca de 29 000 quetzales en 1967. (Véase el cuadro 15.) A partir de entonces se operó un incremento sostenido que las llevó a un volumen de cerca de 55 000 quetzales a precios constantes. La falta de estadísticas impide analizar la composición por líneas de producción, pues los productos no especificados constituyeron cerca del 90 por ciento de las importaciones realizadas en 1970, en tanto que el resto correspondió a la papa y la cebolla.

La primera figuró como renglón muy significativo en las importaciones de 1966, pero en los demás años se mantuvo en general a niveles bajos muy fluctuantes, representando poco más del 9 por ciento en 1970. La cebolla alcanzó el porcentaje más alto en 1968 (aproximadamente 10 por ciento). Las importaciones de hongos también adquirieron cierta importancia en algunos años. (Véase de nuevo el cuadro 15.)

b) Procedencia

En términos generales el grueso de las hortalizas que Guatemala importa procede de la propia región. Durante el período 1965-70, su participación en el total de importaciones fluctuó entre 50 y 89 por ciento, correspondiendo a El Salvador la mayor parte, tanto por lo que se refiere a papa y cebolla, como a los productos no especificados. Lo anterior indica que en el comercio que realizan Guatemala y El Salvador en materia

Cuadro 15

GUATEMALA: IMPORTACIONES DE HORTALIZAS, 1965 A 1970

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Toneladas</u>						
<u>Volumen</u>						
<u>Total</u>	1 212.1	1 266.3	514.6	699.4	882.1	1 116.0
Papa	19.0	534.0	84.5	22.7	9.1	53.3
Cebolla	43.0	13.0	10.6	87.7	52.6	21.8
Hongos	0.7	0.1	0.3	6.4	5.2	-
Ajos	...	-	0.6	...	-	-
Trufas	4.6	...	1.2	-
Otros	1 149.4	719.2	414.0	582.6	814.0	1 040.9
<u>Quetzales corrientes</u>						
<u>Valor</u>						
<u>Total</u>	106 317	126 502	44 990	52 946	53 200	54 609
Papa	1 286	7 857	10 452	2 304	697	5 154
Cebolla	4 753	1 774	358	7 780	3 411	1 113
Hongos	1 177	163	666	6 941	6 128	-
Ajos	...	2	413	...	-	-
Trufas	160	...	9	5
Otros	98 561	91 670	32 491	35 915	42 874	48 337
<u>Quetzales de 1970</u>						
<u>Quántum</u>						
<u>Total</u>	58 236	85 820	28 637	41 271	47 586	54 606
Papa	1 837	51 638	8 171	2 195	880	5 154
Cebolla	2 196	664	541	4 478	2 686	1 113
Hongos	825	118	354	7 542	6 128	...
Ajos	-	-	-	-
Trufas	345	...	90	50
Otros	53 378	33 400	19 226	27 056	37 802	48 289

Fuente: CEPAL, a base de los Anuarios de Comercio Exterior de Guatemala.

de hortalizas se aprecia un movimiento en ambos sentidos, si bien en términos de volumen y valor es mucho más fuerte el movimiento del primero hacia el segundo.

Sólo en los años 1967 y 1970 el resto del mundo contribuyó en forma significativa en las importaciones de papa. En el primer año la participación llegó al 85 por ciento, en tanto que en 1970 subió hasta el 88 por ciento. (Véase el cuadro 16.)

El grupo de productos no especificados incluye algunos que proceden de El Salvador, pero como no se dispone de un desglose adecuado, no pueda precisarse el tipo de productos y su monto. Sin embargo, las estadísticas de exportación de El Salvador señalan que la sandía y el melón ocupan lugares importantes entre las ventas de hortalizas a Guatemala.

2. Importaciones de frutas

a) Estructura y volumen

El grueso de las importaciones de frutas está clasificado bajo la partida arancelaria 051-01-00 "frutas frescas." No se dispone de ningún desglose que permita conocer los productos que componen dicha partida y el volumen comercializado. La única información disponible indica que las frutas frescas representan en promedio un 74 por ciento del cuántum de frutas importado en el período 1965-70.^{1/}

Las importaciones de frutas incluyen las tres partidas siguientes: nueces con cáscara, nueces sin cáscara y raspadura de coco; las dos primeras tienen importancia, la última no.

En términos de cuántum, a precios constantes de 1970, las compras de frutas al exterior se mantuvieron casi estancadas durante los primeros tres años del período 1965-70 y se elevaron durante los tres años restantes, al pasar de 273 000 quetzales en 1965 a 511 000 en 1970, es decir, crecieron a una tasa media anual de 13.4 por ciento. Cabe mencionar que valorados a precios corrientes muestran un comportamiento opuesto, pues

^{1/} Para la obtención del promedio aludido se excluyó el año 1967 debido a que la participación de las frutas frescas bajó al 57 por ciento.

Cuadro 16

GUATEMALA: ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE HORTALIZAS, 1965 A 1970

(Quetzales corrientes)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total hortalizas	106 317	126 500	44 417	52 946	53 110	54 604
El Salvador	88 622	102 845	20 664	26 028	31 045	30 538
Honduras	995	275	1 312	1 018	4 133	828
Nicaragua	710	5 368	...	85	320	...
Costa Rica	3 640	4 121	490	12 670	2 951	...
Total Centroamérica	93 967	112 609	22 466	39 801	38 449	31 366
Resto del mundo	12 350	13 891	21 951	13 145	14 661	23 238
Papa	1 826	7 857	10 452	2 304	697	5 154
El Salvador	1 122	6 583	1 045	2 084	377	590
Honduras	470	15	...	33
Nicaragua	320	...
Costa Rica	...	1 023
Total Centroamérica	1 122	7 606	1 515	2 099	697	623
Resto del mundo	704	251	8 937	205	0	4 531
Cebolla	4 753	1 774	358	7 786	3 411	1 113
El Salvador	2 733	...	98	1 288	771	738
Honduras	400	250	260	...	2 633	214
Nicaragua	550	85
Costa Rica	1 026	1 518	...	6 209
Total Centroamérica	4 709	1 768	358	7 582	3 404	952
Resto del mundo	44	6	0	204	7	161
Hongos	1 177	168	666	6 941	6 128	-
El Salvador
Honduras
Nicaragua
Costa Rica	490	1 729
Total Centroamérica	490	1 729
Resto del mundo	1 177	168	176	5 212	6 128	-
Otras n.e.p.	98 561	116 701	32 941	35 915	42 874	48 337
El Salvador	84 767	96 262	19 521	22 656	29 897	2 920
Honduras	595	25	582	1 003	1 500	581
Nicaragua	160	5 368
Costa Rica	2 614	1 580	4 732	2 951
Total Centroamérica	88 136	103 235	20 103	28 391	34 348	29 791
Resto del mundo	10 425	13 466	12 838	7 524	8 526	18 546

Fuente: CEPAL, a base de los Anuarios de Comercio Exterior de Guatemala.

/debido a las

debido a las fuertes fluctuaciones de los precios a pesar de haberse producido una duplicación del tonelaje importado, el valor correspondiente sólo señala un incremento de 11 por ciento en el período, lo que confirma la necesidad de utilizar precios constantes para evaluar el comportamiento sobre todo de aquellos productos que se caracterizan por variaciones de precio significativas.

El renglón de frutas frescas tuvo un incremento más acelerado que el total, pues entre 1965 y 1970 las importaciones se incrementaron a una tasa media anual de 15.4 por ciento, elevándose de 206 000 a 422 000 quetzales a precios constantes.

Las adquisiciones de nueces con cáscara pasaron de 32 000 quetzales al principio del período a 58 000 en el último año, lo que supone una tasa de crecimiento de 12.7 por ciento anual; las de nueces sin cáscara, en cambio, sufrieron una contracción al reducirse de 32 000 quetzales en 1965 a 27 000 quetzales en 1970, o sea, arrojaron una tasa negativa de 2.8 por ciento anual. Conviene señalar, empero, que el intercambio de estos últimos renglones ha sufrido fluctuaciones considerables. (Véase el cuadro 17.)

b) Procedencia

Una parte importante de las importaciones de frutas tiene su origen en el área centroamericana y de manera particular en El Salvador.

En 1965, Guatemala importó de El Salvador 38.9 por ciento de todas las frutas adquiridas en el exterior, pero cerca del 60 por ciento provino del resto del mundo. Para 1970, la participación de El Salvador se había reducido al 30 por ciento y la de Honduras se había incrementado de 1.4 por ciento en 1965 a 14.4 por ciento en 1970, con lo cual las importaciones procedentes del resto del mundo se situaron en 56 por ciento.

El examen por grandes rubros señala una fuerte influencia de la participación de El Salvador, pues en lo tocante a frutas frescas, 48.4 por ciento provino en 1965 de ese país y entre ellas destacan productos como la sandía y el melón. Para 1970 Honduras aumentó su participación de 2 a 17 por ciento, en tanto que para El Salvador disminuyó a 35 por ciento. Las importaciones del resto del mundo se redujeron de 49.8 por ciento en 1965 a 47 por ciento en 1970. (Véase el cuadro 18.)

Cuadro 17

GUATEMALA: IMPORTACIONES DE FRUTAS, 1965 A 1970

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Toneladas</u>						
<u>Volumen</u>						
<u>Total</u>	4 457	3 802	3 542	5 062	6 687	9 075
Frutas frescas	4 358	3 709	3 414	4 946	6 437	8 914
Nueces con cáscara	76	73	81	84	228	138
Nueces sin cáscara	15	17	40	28	21	13
Raspadura de coco	8	3	7	4	1	10
<u>Quetzales corrientes</u>						
<u>Valor</u>						
<u>Total</u>	460 546	429 425	537 601	456 106	362 113	511 259
Frutas frescas	369 272	334 465	406 184	366 086	263 749	422 436
Nueces con cáscara	60 903	63 808	63 236	57 681	61 355	57 703
Nueces sin cáscara	23 680	28 263	62 750	28 982	35 939	27 494
Raspadura de coco	6 691	2 889	5 431	3 357	1 070	3 626
<u>Quetzales de 1970</u>						
<u>Quantum</u>						
<u>Total</u>	272 930	243 336	282 793	330 183	445 161	511 257
Frutas frescas	206 526	175 770	161 789	234 391	305 049	422 434
Nueces con cáscara	31 779	30 524	33 869	35 124	95 336	57 703
Nueces sin cáscara	31 724	35 954	84 597	59 218	44 413	27 494
Raspadura de coco	2 901	1 088	2 538	1 450	363	3 626
<u>Porcientos</u>						
<u>Estructura del quantum</u>						
<u>Total</u>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Frutas frescas	75.7	72.2	57.2	71.0	68.5	82.6
Nueces con cáscara	11.6	12.5	12.0	10.6	21.4	11.3
Nueces sin cáscara	11.6	14.8	29.9	17.9	10.0	5.4
Raspadura de coco	1.1	0.5	0.9	0.5	0.1	0.7

Fuente: CEPAL, a base de los Anuarios de Comercio Exterior de Guatemala.

Cuadro 18

GUATEMALA: ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE FRUTAS, 1965 A 1970

(Quetzales corrientes)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total frutas	460 546	429 425	537 601	456 106	362 113	511 259
El Salvador	179 259	169 699	229 354	206 552	142 792	152 911
Honduras	6 474	1 070	3 383	10 744	13 986	73 438
Nicaragua	1 063	80	340
Costa Rica	1 177	510
Total Centroamérica	185 733	170 769	232 737	218 359	158 035	227 199
Resto del mundo	274 813	258 656	304 864	237 747	204 078	284 060
Frutas frescas	369 272	334 465	406 104	366 086	263 749	422 436
El Salvador	178 815	167 707	222 690	205 370	141 599	149 309
Honduras	6 468	1 070	3 383	10 414	10 111	73 410
Nicaragua	80	340
Costa Rica	1 177	510
Total Centroamérica	185 283	168 777	226 073	215 784	152 967	223 569
Resto del mundo	183 989	165 688	180 111	150 302	110 782	198 867
Nueces con cáscara	60 903	63 808	63 236	57 681	61 355	57 703
El Salvador	444	258	2 550	860	941	2 270
Honduras	330	3 875	28
Nicaragua
Costa Rica
Total Centroamérica	444	258	2 550	1 190	4 816	2 298
Resto del mundo	60 459	63 550	60 686	56 491	56 539	55 405
Nueces sin cáscara	23 680	28 263	62 750	28 982	35 939	27 494
El Salvador	...	1 734	4 114	322	252	...
Honduras	6
Nicaragua	1 063
Total Centroamérica	6	1 734	4 114	1 385	252	...
Resto del mundo	23 674	26 529	58 636	27 597	35 687	27 494
Raspadura del coco	6 691	2 889	5 431	3 357	1 070	3 626
El Salvador	1 332
Honduras
Nicaragua
Costa Rica
Total Centroamérica	0	0	0	0	0	1 332
Resto del mundo	6 691	2 889	5 431	3 357	1 070	2 294

Fuente: CEPAL, a base de los Anuarios de Comercio Exterior de Guatemala.

3. Exportación de hortalizas

a) Estructura y volumen

El grueso de las exportaciones de hortalizas está representado por cuatro productos (papa, cebolla, repollo y tomate), que medidos en términos de cuántum a precios de 1970 representan en promedio para el período 1965-69 el 68.7 por ciento del total de esta clase de productos vendido al exterior.^{2/}

La papa ocupa el primer lugar con una participación promedio en el total de 46.6 por ciento. En segundo, se encuentra la cebolla que participa con 8.6 por ciento, seguida del repollo con 7.8 por ciento y el tomate con 7.2 por ciento. (Véase el cuadro 19.)

Los productos del grupo "no especificados" señalan una tendencia creciente, ya que en 1965 participaban con 19 por ciento y en 1970 con 31 por ciento; cabe señalar que en este último año se encuentran incluidos en este rubro el repollo, el tomate, el chile, la lechuga y la okra, que en años anteriores figuraron en renglones separados, factor que podría explicar el incremento señalado.

En cuanto a la evolución de las exportaciones totales, en términos de cuántum a precios de 1970, aumentaron a razón de 11 por ciento anual en el período señalado; examinados en relación con su valor corriente crecieron a una tasa media anual de 16.2 por ciento, lo que revela el alza acelerada de sus precios.

Desde el punto de vista del valor exportado cinco productos son los más importantes: papa, tomate, repollo, cebolla y ajo. Los cuatro primeros representaron el 72.5 por ciento de las exportaciones de hortalizas en 1968, frente a 79.3 por ciento en 1965.

b) Destino

El Salvador constituye el principal mercado de las hortalizas de Guatemala. En 1970 el 58.7 por ciento de las exportaciones se destinó a

^{2/} En este análisis no se consideró el año 1970 porque parte de los cuatro productos figura en el grupo de no especificados en este último año.

Cuadro 19

GUATEMALA: EXPORTACIONES DE HORTALIZAS, 1965 A 1970

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Toneladas métricas</u>						
<u>Volumen</u>						
<u>Total</u>	<u>25 051</u>	<u>23 338</u>	<u>27 284</u>	<u>26 668</u>	<u>28 375</u>	<u>40 719</u>
Papa	9 703	6 247	8 809	8 931	10 185	17 604
Cebolla	1 075	2 034	2 374	1 677	1 655	2 685
Hongos	5	7	44
Trufas	1	502	2
Ajos	226	327	533	549	...	616
Repollo	3 032	4 257	4 002	2 561	3 083	...
Tomate	3 263	1 297	1 134	2 014	1 800	...
Chile	32	15	30	33	38	...
Lechuga	413	313	258	241	322	...
Okra	39	198	169	69	54	...
Otros	7 268	8 650	9 975	10 587	10 729	19 768

Quetzales corrientes

<u>Valor</u>						
<u>Total</u>	<u>1 409 212</u>	<u>1 890 690</u>	<u>1 962 965</u>	<u>1 963 697</u>	<u>2 418 608</u>	<u>2 925 695</u>
Papa	574 621	657 175	760 439	742 891	1 085 511	1 637 734
Cebolla	103 437	241 330	144 633	163 042	220 931	235 984
Hongos	206	1 104	10 341
Trufas	63	188 285	91
Ajos	44 764	69 840	227 287	209 304	...	169 597
Repollo	112 147	245 434	134 242	83 086	126 999	...
Tomate	138 399	83 443	90 611	130 466	122 924	...
Chile	6 166	4 447	4 226	2 597	3 048	...
Lechuga	14	10 452	9 422	9 782	13 467	...
Okra	4 030	24	22 782	9 989	4 959	...
Otros	425 434	578 543	568 753	612 271	651 380	931 948

/(Continúa)

Cuadro 19 (Conclusión)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Quetzales de 1970</u>						
<u>Quántum</u>						
<u>Total</u>	<u>1 773 126</u>	<u>1 554 110</u>	<u>1 916 118</u>	<u>1 891 771</u>	<u>1 894 452</u>	<u>2 985 577</u>
Papa	902 670	581 158	819 501	830 851	947 510	1 637 200
Cebolla	94 482	178 768	208 651	147 392	145 458	235 985
Hongos	1 175	1 645	10 341
Trufas	45	22 690	90
Ajos	62 222	90 030	146 746	151 151	...	169 597
Repollo	124 888	175 346	164 842	105 488	126 989	...
Tomate	222 830	88 572	77 441	137 536	122 922	...
Chile	2 567	1 203	2 406	2 647	3 048	...
Lechuga	17 272	13 090	10 790	10 079	13 466	...
Okra	3 581	18 182	15 519	6 336	4 959	...
Otros	342 614	407 761	470 222	499 071	505 765	931 864

Fuente: CEPAL a base de los Anuarios de Comercio Exterior de Guatemala.

ese país. El porcentaje restante se divide casi proporcionalmente entre Honduras, Nicaragua y Costa Rica. La participación del resto del mundo continúa siendo muy reducida y es sólo una fracción de lo que se vende a los países de la región. (Véase el cuadro 20.)

Durante 1969 y 1970 las exportaciones a El Salvador se estabilizaron en torno a una cifra ligeramente superior a 1.6 millones de quetzales, después de haberse expandido a una tasa media anual de 9.2 por ciento. Las destinadas a Honduras se duplicaron en los cinco años del período analizado y las dirigidas a Nicaragua crecieron 13 veces. En el caso de Costa Rica se produjo un incremento extraordinario, ya que de 3 000 quetzales exportados en 1966 se pasó a 445 000 quetzales en 1970. Este fuerte aumento sin embargo no muestra una tendencia definida de expansión, sino que parece tratarse más bien de situaciones particulares de abastecimiento, pues casi la totalidad del valor exportado se concentra en el rubro "papa."

c) Composición

La papa constituye el producto de mayor demanda en los países centroamericanos, representando cerca de 60 por ciento del valor de las hortalizas exportadas por Guatemala. Siguen en importancia la cebolla, el repollo y el tomate. (Véase de nuevo el cuadro 20.)

4. Exportaciones de frutas

a) Estructura y volumen

Existe una amplia variedad de frutas de clima tropical y templado que se canalizan al mercado externo y que tienen cada día mayor demanda, particularmente en algunos países de Centroamérica.

Predominan todavía las exportaciones de frutas tropicales. El banano, por ejemplo, representó en 1970 el 90 por ciento de las ventas totales al exterior, habiendo crecido en el período 1965-70 a una tasa promedio anual de 38 por ciento. El plátano le sigue en importancia, pero a distancia considerable, ya que en 1970 se exportaron 824 000 quetzales de ese producto contra 13.5 millones de quetzales de banano. (Véase el cuadro 21.)

Cuadro 20

GUATEMALA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE HORTALIZAS, 1965 A 1970

(Quetzales corrientes)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total hortalizas	1 354 038	1 805 927	1 699 248	1 731 756	2 207 745	2 805 666
El Salvador	1 156 841	1 573 965	1 383 108	1 396 536	1 641 694	1 648 195
Honduras	160 986	148 415	227 681	207 820	264 291	363 625
Nicaragua	23 459	43 218	72 161	101 744	144 936	324 278
Costa Rica	15	2 733	4 413	11 563	153 508	444 747
Total Centroamérica	1 341 301	1 768 331	1 687 363	1 717 663	2 204 429	2 780 845
Resto del mundo	12 737	37 596	11 885	14 093	3 316	24 821
Papa	574 621	657 175	760 439	742 831	1 085 511	1 637 734
El Salvador	412 690	506 948	520 617	482 672	651 661	672 604
Honduras	133 483	126 629	183 431	176 773	198 232	284 625
Nicaragua	20 174	23 063	55 474	72 739	101 608	248 968
Costa Rica	15	100	917	9 307	134 010	422 249
Total Centroamérica	566 362	656 740	760 439	741 491	1 085 511	1 628 446
Resto del mundo	8 259	435	0	1 400	0	9 288
Cebolla	103 437	241 330	144 633	163 042	220 931	235 984
El Salvador	90 940	225 166	116 697	148 020	166 720	150 671
Honduras	11 627	8 704	17 014	5 617	12 458	17 563
Nicaragua	858	4 978	9 648	9 095	25 831	55 624
Costa Rica	...	2 482	1 274	310	15 922	12 061
Total Centroamérica	103 425	241 330	144 633	163 042	220 931	235 919
Resto del mundo	12	0	0	0	0	65
Repollo	112 147	245 436	134 742	83 086	126 999	...
El Salvador	108 369	235 776	120 089	74 205	113 259	...
Honduras	1 570	4 049	11 702	3 527	10 783	...
Nicaragua	982	5 453	2 807	4 331	2 957	...
Costa Rica	...	75	122	954
Total Centroamérica	110 921	245 353	134 720	83 017	126 999	...
Resto del mundo	1 226	83	22	69	0	...

Cuadro 20 (Conclusión)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Tomate	138 399	83 443	90 681	130 466	122 924	...
El Salvador	130 068	71 896	85 884	115 768	96 438	...
Honduras	7 257	319	395	1 990	14 874	...
Nicaragua	452	2 086	2 541	12 398	8 219	...
Costa Rica	...	36	1 405	310	3 393	...
Total Centroamérica	137 777	74 337	90 225	130 466	122 924	...
Resto del mundo	622	9 106	456	0	0	...
Otras	425 434	578 543	568 753	612 271	651 380	931 948
El Salvador	414 774	534 179	539 821	575 871	613 616	824 920
Honduras	7 049	8 714	15 139	19 913	27 944	61 437
Nicaragua	993	7 638	1 691	3 181	6 321	19 686
Costa Rica	...	40	695	682	183	10 437
Total Centroamérica	422 816	550 571	557 346	599 647	648 064	916 480
Resto del mundo	2 618	27 972	11 407	12 624	3 316	15 468

fuente: CEPAL, a base de los Anuarios de Comercio Exterior de Guatemala.

Nota: El total no incluye los siguientes productos: hongos, trufas, ajo, chile, lechuga y okra. En 1970 el rubro otras incluye: repollo, tomate, chile, lechuga y okra.

Cuadro 21

GUATEMALA: EXPORTACIONES DE FRUTAS, 1965 A 1970

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Toneladas</u>						
<u>Volumen</u>						
<u>Total</u>	<u>55 587</u>	<u>82 836</u>	<u>73 420</u>	<u>144 478</u>	<u>172 740</u>	<u>227 589</u>
Naranja y mandarina	460	660	623	612	1 074	1 751
Otros cítricos	44	371	10
Banano	34 132	62 815	43 690	115 359	144 620	200 446
Plátano	16 003	12 447	17 863	13 949	12 118	16 440
Guineo	585	2 266	6 196	7 668	9 429	3 100
Manzana y uva	371	391	471	790	675	855
Aguacate	739	746	679	458	941	1 236
Granadilla	64	243	382	234	669	371
Piña	92	191	87	78	40	58
Otras	3 097	2 706	3 509	5 330	3 173	3 282
<u>Quetzales corrientes</u>						
<u>Valor</u>						
<u>Total</u>	<u>3 403 247</u>	<u>5 740 299</u>	<u>4 924 431</u>	<u>9 310 259</u>	<u>13 304 963</u>	<u>15 102 766</u>
Naranja y mandarina	21 017	29 351	39 764	25 259	54 945	59 999
Otros cítricos	4 609	21 221	1 191
Banano	2 306 647	4 648 363	3 252 441	7 787 692	11 784 016	13 553 965
Plátano	622 269	531 978	986 734	674 693	570 279	824 068
Guineo	15 794	69 448	186 802	256 282	315 769	79 022
Manzana y uva	64 092	72 340	88 151	127 594	142 025	172 661
Aguacate	51 752	51 609	55 419	35 770	96 609	97 325
Granadilla	8 096	30 127	44 737	22 926	65 411	29 028
Piña	6 229	9 740	3 361	2 589	1 252	2 453
Otras	302 712	276 122	266 331	377 454	274 657	284 265

/(Continúa)

Cuadro 21 (Conclusión)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<u>Quetzales de 1970</u>						
<u>Quántum</u>						
<u>Total</u>	<u>3 553 960</u>	<u>5 392 816</u>	<u>4 511 765</u>	<u>9 393 550</u>	<u>11 200 060</u>	<u>15 102 840</u>
Naranja y						
mandarina	15 755	22 605	21 338	20 961	36 784	59 972
Otros cítricos	5 240	44 186	1 191
Banano	2 308 006	4 247 550	2 954 318	7 800 576	9 779 204	13 554 158
Plátano	802 070	623 844	895 294	699 124	607 354	823 973
Guineo	14 912	57 760	155 642	195 457	240 345	79 019
Manzana y uva	74 920	73 958	95 114	159 533	136 310	172 659
Aguacate	55 928	56 457	51 387	34 661	71 215	97 325
Granadilla	5 007	19 012	29 888	18 308	52 342	29 027
Piña	3 891	8 077	3 679	3 299	1 692	2 453
Otras	268 231	234 367	303 914	461 631	274 814	284 254

Fuente: CEPAL, a base de los Anuarios de Comercio Exterior de Guatemala.

Las exportaciones al resto del mundo han sido el factor de mayor dinamismo, habiendo aumentado, a precios constantes, de 3.6 millones de quetzales en 1965 a 15.1 millones de quetzales en 1970, lo que implica una tasa anual de crecimiento de 33 por ciento. (Véase nuevamente el cuadro 21.)

Por otro lado, las ventas de frutas a la región en el mismo período se incrementaron a un ritmo anual de 9.9 por ciento, atribuible en gran parte a los incentivos otorgados por el Mercado Común Centroamericano al iniciarse el libre comercio irrestricto en 1966. Tales incentivos favorecieron especialmente a las frutas de clima templado, las que tendrían cada día mayor demanda de no haberse presentado los problemas que entorpecieron el funcionamiento del proceso de integración. (Véase el cuadro 22.)

b) Destino

Si se excluyen las exportaciones al resto del mundo, el grueso de las ventas a Centroamérica se concentra en El Salvador, país que adquirió el 93 por ciento de las frutas enviadas a la región en 1965 y 1966 y el 86 por ciento en 1970.

Las exportaciones de banano a El Salvador casi se duplicaron en cinco años, las de plátano --que representan el mayor volumen de las exportaciones totales al área-- aumentaron en forma considerable, así como las de naranja y mandarina, y en menor escala las de guineo. (Véase de nuevo el cuadro 22.)

En conjunto las exportaciones a El Salvador se expandieron en el período a razón de una tasa promedio anual de 8.0 por ciento, incremento elevado si se toma en cuenta que el intercambio entre Guatemala y El Salvador data de la época de los tratados bilaterales y por lo tanto no puede ser producto de un aumento circunstancial del comercio.

Costa Rica ocupa el segundo lugar como importador de las frutas guatemaltecas destinadas a Centroamérica. En el período de referencia, en términos de precios constantes, casi duplicó sus compras debido a productos de clima templado como manzana y uva, cuyo intercambio se elevó de 2 700 quetzales en 1965 a 97 700 en 1970, representando el 56.6 por ciento

Cuadro 22

GUATEMALA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS, DENTRO DEL AREA CENTROAMERICANA, 1965 A 1970

(Quetzales corrientes)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total Frutas						
Total Centroamérica	<u>1 020 401</u>	<u>1 187 367</u>	<u>1 180 144</u>	<u>1 177 170</u>	<u>1 425 108</u>	<u>1 636 105</u>
El Salvador	958 281	1 103 827	1 104 976	1 055 863	1 258 583	1 406 591
Honduras	31 254	19 142	35 793	33 078	23 464	61 161
Nicaragua	15 956	29 362	17 499	36 151	22 915	29 402
Costa Rica	14 910	35 036	21 876	52 078	120 146	138 951
Naranjas y mandarinas						
Total Centroamérica	<u>20 809</u>	<u>29 351</u>	<u>39 764</u>	<u>25 139</u>	<u>54 945</u>	<u>59 979</u>
El Salvador	20 759	28 892	38 630	24 624	54 426	59 971
Honduras	1 110	443	499	...
Nicaragua	50	459	24	72	20	8
Costa Rica
Banano						
Total Centroamérica	<u>162 103</u>	<u>202 074</u>	<u>56 032</u>	<u>9 074</u>	<u>77 334</u>	<u>311 525</u>
El Salvador	162 103	200 964	56 032	8 926	76 474	309 410
Honduras	148	460	...
Nicaragua	...	1 110	1 755
Costa Rica	400	360
Plátano						
Total Centroamérica	<u>388 283</u>	<u>432 415</u>	<u>446 824</u>	<u>344 940</u>	<u>425 333</u>	<u>612 023</u>
El Salvador	383 531	432 105	446 444	343 123	423 331	606 325
Honduras	114	...	80	1 320	1 187	...
Nicaragua	4 638	310	...	1 825	330	4 698
Costa Rica	300	...	485	1 000

Cuadro 22 (Conclusión)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Guineos						
Total Centroamérica	<u>15 695</u>	<u>69 448</u>	<u>186 802</u>	<u>255 728</u>	<u>315 769</u>	<u>78 982</u>
El Salvador	15 685	69 448	186 187	254 408	315 458	76 807
Honduras	100	1 320	21	400
Nicaragua	10	...	435	1 415
Costa Rica	30	...	290	360
Manzanas y uvas						
Total Centroamérica	<u>64 092</u>	<u>72 340</u>	<u>88 151</u>	<u>127 594</u>	<u>142 025</u>	<u>172 661</u>
El Salvador	46 828	35 554	39 710	60 448	58 373	41 266
Honduras	6 229	6 261	20 683	14 572	12 982	23 921
Nicaragua	8 300	9 117	8 870	14 940	5 704	9 793
Costa Rica	2 735	21 408	18 888	37 634	64 466	97 676
Otras frutas						
Total Centroamérica	<u>369 419</u>	<u>381 739</u>	<u>362 571</u>	<u>414 687</u>	<u>409 702</u>	<u>400 935</u>
El Salvador	329 375	336 864	337 973	364 334	330 021	312 812
Honduras	24 911	12 881	13 820	16 595	8 315	36 840
Nicaragua	2 958	18 366	8 170	19 314	16 861	11 728
Costa Rica	12 175	13 628	2 608	14 444	54 505	39 555

Fuente: CEPAL, a base de los Anuarios de Comercio Exterior.

del total regional, seguido por El Salvador (23.9 por ciento), Honduras (13.8 por ciento) y Nicaragua (5.7 por ciento).

Honduras sigue en importancia a Costa Rica, duplicando sus importaciones en el período señalado, particularmente en lo que respecta a frutas de clima templado.

5. Experiencias recientes

El Gobierno de Guatemala, por medio del Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria (INDECA) ha mostrado interés en formentar el mercado de exportación de algunas hortalizas en los Estados Unidos. En el sur de este país existe gran demanda de pepinos, pepinillos, chile pimiento, berenjena y melón, sobre todo durante los primeros tres o cuatro meses del año, época en la cual no cuentan con producción propia. En 1971 se empezaron a exportar a esa región algunas cantidades reducidas de chile pimiento, pepinos y pepinillos, y en el futuro próximo se pretende enviar berenjena y melón.^{3/}

Todavía resulta prematuro emitir un juicio definitivo sobre experiencia tan reciente, pero indudablemente la política de promoción ha sido enfocada en forma realista, basándose en una planificación cautelosa que toma en cuenta las limitaciones existentes, tanto por lo que respecta al aparato de producción como al de mercadeo en los Estados Unidos.

Desde un principio se reconoció la conveniencia de crear la infraestructura básica necesaria para iniciar esta nueva línea de exportación, sin perder de vista, al mismo tiempo, los múltiples problemas que los agricultores habrían de enfrentar para cultivar un producto uniforme que cumpliera los requisitos de calidad establecidos en el mercado norteamericano. En consecuencia, bajo la coordinación del INDECA, se proporcionaron a los agricultores los servicios de extensión y asistencia requeridos, se

3/ Véase, ICAITI, La producción y exportación de productos agrícolas no tradicionales en Centroamérica, Guatemala, agosto de 1971.

A principios de los años sesenta se exportaron algunas cantidades reducidas, pero esporádicas, de pepinos, tomates, okra y melones como resultado del esfuerzo de unos comerciantes y agricultores que intentaron desarrollar esta actividad en forma permanente, pero fueron tantas las dificultades encontradas que no se obtuvo el éxito esperado.

abrieron las líneas de crédito agrícola correspondientes y se promovieron el establecimiento de instalaciones adecuadas para la selección y el empaque de los productos, así como la concertación de contratos con mayoristas-importadores en Florida.

A pesar de estas acciones, han surgido serios problemas esencialmente por la falta de experiencia de los agricultores para adaptar sus técnicas de producción a las normas de calidad y apariencia del mercado externo, circunstancia que ha dado lugar a un altísimo porcentaje de rechazo que fluctúa, de acuerdo con la zona, entre el 40 y el 70 por ciento de la producción destinada a la exportación.^{4/}

Esta pérdida se considera muy seria no sólo por el desperdicio obvio de recursos sino porque la producción rechazada no puede venderse a precios remunerativos dentro del mercado nacional.^{5/}

Pérdidas tan elevadas son un reflejo de los problemas que deberán enfrentarse al llevar a cabo un programa de esta naturaleza,^{6/} y constituyen uno de los aspectos más inquietantes por la frustración que experimenta el agricultor al no poder colocar su producción en el mercado exterior, y las serias dificultades financieras que se le presenten ante la imposibilidad de cubrir los costos de producción. Debido a estas circunstancias ha cundido el descontento entre los agricultores, situación que pudiera poner en peligro el futuro del programa.

En términos generales se sabe que las causas del problema residen en las dificultades para alcanzar las normas de calidad requeridas por el comprador extranjero y para llegar a ese mercado en forma oportuna. En ese sentido, como lo indicó un agricultor que ha alcanzado éxito en la colocación de sus productos en el exterior, la producción de calidad está

^{4/} En la siembra de 60 manzanas de pepinillo en la Baja Verapaz durante el primer trimestre de 1972 se perdió toda la cosecha a causa aparentemente de la deshidratación del fruto debido a la cosecha tardía.

^{5/} Por ejemplo, durante la cosecha de pepinos de La Fragua en 1972, aproximadamente el 60 por ciento de la producción fue rechazado. Esta se canalizó hacia el mercado de la capital, donde el repentino aumento de la oferta indujo a una reducción de precio a sólo 0.10 quetzales la caja, suma que no alcanzó siquiera a cubrir el flete desde la zona de producción.

^{6/} Ejecutivos del INDECA reconocieron explícitamente que el porcentaje de rechazos llegaría, durante el primer año de exportaciones, al 40 por ciento, pero posteriormente a raíz de la experiencia del primer año, se reduciría al 20-25 por ciento y situándose finalmente a un nivel "aceptable" de 8-12 por ciento durante la tercera cosecha.

Intimamente relacionada "con la creación de conciencia entre los productores" pues éstos, acostumbrados a producir para un mercado poco exigente, se guían esencialmente por el criterio de tamaño, y no pueden adaptarse con facilidad a los requisitos norteamericanos. En consecuencia, sería necesario desarrollar la "conciencia de calidad" ya mencionada, lo que contribuiría a reducir los altos porcentajes de rechazo. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que mientras el agricultor adquiere esa conciencia deberá pasar por un período durante el cual tendrá que arrostrar pérdidas que frenarán su entusiasmo al no disponer de un mecanismo que le permita continuar en el proceso productivo hasta haber asimilado las exigencias que impone el mercado de exportación. En esta etapa inicial el agricultor precisa de mayor asistencia técnica y entrenamiento en aspectos tales como tamaño del producto, época de corte, empaque, etc.

La gran mayoría de los agricultores ha logrado aplicar algunas de las exigencias tecnológicas del cultivo y reconocen ya la necesidad de adoptar nuevos procesos, lo cual prueba que la asistencia técnica proporcionada en forma sistemática y continua produce resultados. No obstante se debe evitar incurrir en el error generalizado de otros países latinoamericanos que al promover proyectos específicos suspenden la ayuda financiera precisamente en el momento en que se encuentran cerca de lograr los resultados esperados, obteniendo con ello únicamente desilusionar a los agricultores y dejarlos con deudas onerosas.

Otro aspecto que repercute desfavorablemente en la redituabilidad de los programas de producción para la exportación es la falta de fluidez en el transporte desde las plantas de empaque hasta el lugar de destino. Muchos de los proyectos que aparentemente tuvieron éxito en varios países latinoamericanos fracasaron debido a que nunca dispusieron de medios de transporte adecuados y expeditos, unas veces porque la oferta era muy limitada y no permitía contratar medios de transporte con la suficiente capacidad, y otras porque las líneas comerciales tenían rutas preestablecidas y las tarifas que imponían para los desvíos no siempre resultaban costeables.

El costo promedio de transporte desde la planta de Teculután para un furgón cargado y refrigerado era de 1 400 quetzales en 1971, lo que equivale a 8 centavos de quetzal la libra para el chile pimienta y aproximadamente 11 centavos la libra para el pepino.^{1/}

^{1/} Las plantas de empaque en Guatemala sólo efectúan una preselección; la selección y empaque final se lleva a cabo en los Estados Unidos.

Es muy probable que al incrementarse el volumen de las exportaciones se reducirán estos fletes, pero como todavía no se tiene seguridad sobre su probable expansión, los productores tendrán que seguir pagando tarifas muy elevadas.

Existen otros factores que conspiran contra el incremento acelerado de las exportaciones. Entre ellos cabe citar las condiciones inherentes del mercado estadounidense que sólo permiten colocar una cosecha por año, la eventual competencia de los productos mexicanos y la aplicación de regulaciones de orden sanitario y de otro tipo que introducen un cierto grado de inestabilidad a esta nueva industria. La única manera de poder contrarrestar estas desventajas es reduciendo los costos de producción y, al mismo tiempo, elevando la calidad de los productos para que puedan ser diferenciados en el mercado, pero hasta ahora esto no ha sido posible.

En otras palabras, cada vez resulta más necesario reorientar ciertos enfoques del programa. Ya no se trata únicamente de cultivar "un" producto aceptable, sino que habrá que poner mayor énfasis en la estructura de costos, tanto al nivel del productor como en materia de preselección y transporte. Esto se lograría más rápidamente analizando detalladamente las diferentes etapas que intervienen en el proceso para ubicar las fallas y conocer con certeza el costo relativo de cada etapa.

Ya constituye un avance significativo el hecho de que en la promoción de nuevas líneas de producción los mayores obstáculos no parecen hallarse en la satisfacción de los requerimientos del mercado, sino más bien en factores ligados con la producción y con el transporte. A este respecto no debe perderse de vista que al nuevo marco administrativo para el sector agropecuario constituye un elemento positivo para la formulación de programas con pleno apoyo gubernamental. En efecto, ahora se dispone de la Dirección General de Desarrollo Agrícola que podría convertirse en el mecanismo motor de los programas de producción; del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, a través del cual se podrían canalizar créditos suficientes y oportunos provenientes del Banco Centroamericano de Integración Económica y destinados a financiar la producción de frutas y hortalizas, vital para la

población centroamericana, y del Instituto Nacional de Comercialización Agropecuaria, que podría prestar el apoyo necesario para la comercialización de la producción. Sin embargo, para estructurar un aparato productivo y de mercadeo eficiente se requiere además contar con recursos debidamente orientados.

Para cambiar la estructura primitiva de las relaciones de producción, el Estado inició hace algunos años una política de comercialización de granos básicos por considerar prioritario ese campo debido a que el frijol y algunos cereales constituyen la base de la alimentación del pueblo.^{8/}

Se estima que ahora habría que otorgar atención especial a las frutas y hortalizas puesto que pueden constituir una fuente importante de divisas. Por otro lado, desde el punto de vista dietético, debería fomentarse su consumo tanto en Guatemala como en el resto de Centroamérica, donde ya tienen cierta demanda como resultado de la aplicación del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

6. Conclusiones y lineamientos para futuras políticas de comercialización

La estructura del mercado de productos agropecuarios en Guatemala, en la que predominan enfoques tradicionales, debería transformarse para dar paso a nuevos procesos, sistemas e innovaciones que contribuyan a agilizar la producción y el consumo.

Habrá que introducir mejoras paulatinas, seleccionando aquellas actividades de comercialización donde existan mejores posibilidades para ser adoptadas en forma permanente. En otras palabras, la experiencia parece indicar que todavía se considera prematuro iniciar una política integral de mercadeo agrícola tendiente a modificar de manera más o menos simultánea los diferentes elementos del sistema global. Será preciso escoger proyectos o "áreas de acción específicas" los cuales podrían llegar a ejercer un efecto multiplicador sobre otros elementos y niveles de la comercialización.

^{8/} Véanse a este respecto los informes de la Comisión Centroamericana de Mercadeo y Estabilización de Precios y el Protocolo de Limón.

Estas áreas de acción podrían dividirse en: a) reformas de tipo institucional, y b) inversiones en el aparato productivo y en la infraestructura de la comercialización.

a) Reformas de tipo institucional

Entre éstas destacan por el momento dos medidas que aparentemente tienen posibilidad de ser adoptadas con éxito en el futuro próximo.

1) Difusión de precios y condiciones de oferta y demanda. En primer término se debería expandir el sistema de información de condiciones de oferta y demanda existente, no sólo en los dos principales mercados del país --Quezaltenango y la ciudad de Guatemala-- sino en los países vecinos de El Salvador y México (Estado de Chiapas). Se han comenzado a recopilar de manera más o menos sistemática los precios prevalecientes para casi todos los productos agrícolas comercializados en la ciudad de Guatemala y Quezaltenango, pero lamentablemente dicha información no se procesa con la debida rapidez y, por lo tanto, no se pone al alcance de los productores en forma expedita. Sería preciso establecer un sistema de recopilación, procesamiento y divulgación inmediata de precios agrícolas, pues hoy en día los agricultores desconocen los niveles de precios existentes y no disponen de información sobre perspectivas inmediatas y de corto plazo para vender sus productos.

INDECA ha iniciado ya la recopilación de precios, pero aparentemente sólo se utiliza para fines estadísticos internos. La ampliación de este servicio requeriría únicamente una inversión reducida. Los precios y condiciones de oferta y demanda se podrían divulgar por medio de programas radiales, que proporcionarían otras noticias agrícolas de interés. Con ello podría iniciarse una política de comunicación de masas, con el fin de introducir cambios y tecnologías modernas en la agricultura tradicional.

ii) Uniformación de medidas. Hoy en día se emplea una cantidad verdaderamente asombrosa de unidades de venta. Las hortalizas y frutas se venden por reales, libras, manos, docenas, cientos, bultos, piezas, manojos, cajas, etc. Esta práctica mantiene en desventaja a una de las partes que intervienen en el proceso de compra-venta (productor, minorista, mayorista o consumidor) y hace posible el fraude.

/La heterogeneidad de

La heterogeneidad de unidades de medida impide utilizar óptimamente los recursos disponibles, en especial al cambiar el producto de envases destinados a la venta al mayoreo a otros para el expendio al detalle. Para solucionar este problema habría que adoptar el sistema decimal (kilogramo) ya que al poder dividir fácilmente los productos se pueda realizar mejor su comercialización. Existen convenios internacionales que obligan a la utilización de este sistema, e incluso la Resolución 70 (CCE), aprobada por el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano el 8 de junio de 1958, recomienda la aplicación del sistema métrico decimal. Como la difusión de estas medidas encontraría serias dificultades y sólo tendría posibilidad de éxito si va acompañada de una amplia campaña de divulgación, sería recomendable que el Banco Centroamericano asignara recursos a este proyecto de alcance regional. Sería conveniente asimismo contar con la asesoría del ICAITI.

Dentro del contexto de reformas de tipo institucional podrían incluirse también la introducción de: a) un sistema uniforme de clasificación, b) la adopción de embalajes apropiados y, c) la agilización o reforma de ciertos aspectos del código comercial. Sin embargo, aunque estos aspectos conllevarían una mejora sustancial en la eficiencia de la comercialización, se estima que dadas las modalidades del actual sistema, sería prematuro aun intentar su implantación.

Para que ello fuera posible deberían iniciarse de inmediato las acciones y programas necesarios, aunque su implantación dependerá, en definitiva de que se logre un aumento del volumen de ventas al mayoreo y al detalle. Es decir, se requerirían ciertas economías de escala, lo que a su vez está, en parte, ligado al éxito que se tenga en incrementar los niveles medios de ingreso de la economía; Como en la mayoría de los países de la región, el logro de mayor eficiencia económica del sector terciario se presenta en abierta contradicción con el papel que ha venido jugando como fuente de empleo del excedente demográfico de las zonas rurales.

b) Inversiones en el aparato de producción

La modernización de los sistemas de producción de hortalizas y frutas requiere de una investigación continua y de la difusión de sus resultados entre los agricultores. Hasta el momento estas actividades no han podido desarrollarse plenamente debido a que los gobiernos no disponen de recursos para llevar a cabo programas de esta naturaleza. Por otra parte, la estrechez relativa del mercado y sus reducidas exigencias cualitativas no han motivado su implantación. La creciente demanda de los países desarrollados por estos productos y los requerimientos que ello conlleva es, sin embargo, un factor que presiona y hace posible la implantación de medidas como las aludidas.

Deberían establecerse algunos mecanismos de promoción de exportaciones de frutas y hortalizas que, paralelamente, induzcan a una mejora general de la producción. Para ello sería preciso contar con suficiente apoyo financiero que, difícilmente podrían proporcionar los gobiernos individualmente. Si el Banco Centroamericano de Integración Económica canalizara líneas de crédito al fomento de las exportaciones se podrían poner en práctica algunos programas que, en lo tocante a producción, debería cubrir los siguientes campos:

i) Zonificación. Ya se cuenta con alguna información acerca de las zonas que se prestarían mejor para el cultivo de frutas y hortalizas. Sin embargo, sería necesario estudiar más detalladamente la calidad de los suelos y su potencial edafológico y determinar las clases de suelos que se prestan para diferentes cultivos, así como las posibilidades para introducir riego y drenar los suelos, cuando esto sea necesario.

ii) Estudios de rotación de cultivos que permitan definir las combinaciones más apropiadas para lograr mayores rendimientos en la producción de hortalizas.

iii) Investigación aplicada para obtener variedades precoces y resistentes que se adapten a cada zona.

iv) Estudios sobre plagas y enfermedades existentes en cada zona y sobre los métodos de control recomendables.