

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

CATALOGADO

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R. 87 (SEM. 17/3)
16 de noviembre de 1987

ORIGINAL: ESPAÑOL

Reunión sobre Reactivación del Sector Agropecuario
en países de Centroamérica

Guatemala, Guatemala, 23 y 24 de noviembre de 1987

LAS POSIBILIDADES DE CENTROAMERICA DE COLOCAR HORTALIZAS EN LOS
MERCADOS DEL NORESTE DE LOS ESTADOS UNIDOS Y CANADA

I. LAS POSIBILIDADES DE CENTROAMERICA DE COLOCAR HORTALIZAS EN LOS MERCADOS DEL NORESTE DE LOS ESTADOS UNIDOS Y CANADA

1. Consideraciones generales

Existen claros indicios de que Centroamérica podría participar competitivamente en el mercado de hortalizas frescas del noreste de los Estados Unidos y del este del Canadá durante el período de noviembre o diciembre a junio, lapso en el que la oferta doméstica se limita a la producción relativamente escasa del Estado de Florida. Varias razones fundamentan esta afirmación. En primer lugar, las experiencias centroamericanas señalan la posibilidad de obtener costos de producción agrícola razonables y competitivos. En segundo término, el mercado del noreste del continente incluye centros de consumo tan importantes como Nueva York, Filadelfia, Boston, Montreal, Ottawa, Toronto, Baltimore y la ciudad de Washington. En esta zona se consume, durante el período invierno-primavera, un 40% de la demanda total de pepino y chile pimiento de los Estados Unidos y el Canadá, así como más de 150,000 toneladas de tomate fresco. En tercer lugar, no existen en esta región grupos de presión locales interesados en restringir las importaciones. Además, el suministro se facilita desde el punto de vista de normas fitosanitarias, porque el clima impide la proliferación de ciertas plagas, como por ejemplo la mosca del Mediterráneo. Finalmente, la producción centroamericana tiene posibilidades de competir con otros países en materia de costos de transporte.

2. La experiencia centroamericana en la producción agrícola y costos probables

Los países centroamericanos han tenido algunas experiencias en la producción de vegetales con destino a los mercados externos. En general, se puede afirmar que los esfuerzos realizados no han podido consolidar esta actividad debido principalmente a la falta, casi total, de un sistema de distribución adecuado para frutas y vegetales frescos. Sin embargo, se tienen posibilidades de producir estos artículos en condiciones de costo y calidad similares a los de México. Prácticamente todos los países han cultivado melón con rendimientos y costos con posibilidades competitivas. Lo mismo puede afirmarse del tomate y del chile pimiento.

3. Selección, empaque y enfriamiento

El proceso de selección, empaque y enfriamiento es de especial importancia para la exportación de productos hortícolas. De estas actividades depende en gran medida que se obtengan precios favorables y se eviten pérdidas por los rechazos de artículos que no reúnen las condiciones exigidas por los mercados de destino. Esto es especialmente válido para el caso del tomate, ya que para productos como el melón y el chile pimiento los requisitos son menores.

Quizás los productos centroamericanos que se han enviado a Florida hayan sido rechazados, en gran parte, debido a una selección deficiente. Los sistemas prevalecientes son rústicos y, pese a que los costos de empaque son en la actualidad especialmente bajos, no se logra una selección óptima. De ahí que el empleo de sistemas que aseguren una mejor presentación de los productos probablemente implicará costos más altos.

Para definir con exactitud tanto el monto de la inversión como los costos del proceso, se requerirán estudios más detallados que analicen los costos y la calidad de los equipos y la maquinaria, así como de los insumos y el material de empaque.

4. Mercados de destino y costo y modalidades del transporte

a) Mercados de destino

Las experiencias de casi todos los países de la región indican que se han enviado hortalizas básicamente al mercado del sureste de los Estados Unidos (Florida). Este destino debe revisarse por distintas razones. En primer lugar, ese mercado es abastecido, en gran parte, con producción de la misma entidad, en donde los agricultores ejercen presión para protegerse de la competencia. Por ejemplo, México se ha visto obligado a establecer mecanismos de negociación a nivel gubernamental, para enfrentar tales presiones que tratan de impedir o disminuir las importaciones. En segundo término, en Florida se opera en condiciones desventajosas. En efecto, el costo del tomate empacado en las plantas de esa entidad en 1983 era de 422 dólares de tonelada, en tanto que el del producto centroamericano fue de 470 pesos centroamericanos (220 pesos centroamericanos por el producto empacado, más 250 dólares por los costos de transportes y otros gastos), sin tomar en cuenta las pérdidas por rechazos.

En tercer lugar, el Estado de Florida es sensible a distintas plagas que afectan a productos de la región, por lo cual se ejercen controles fitosanitarios que no se aplican en los puertos del norte de los Estados Unidos.

Las ventas de Centroamérica a Florida, principalmente de melón y pepino, tienen un carácter marginal que sólo adquiere alguna importancia cuando la producción de esa entidad se reduce por razones climatológicas. Pero el interés desaparece cuando las cosechas de Florida son normales o abundantes. Cuando las exportaciones de la región coinciden con una situación de abundancia, los rechazos y los controles fitosanitarios aumentan, al grado de impedir su venta en condiciones redituables.

A las características del mercado de Florida y las ventajas comentadas, de colocar la producción en el noreste de los Estados Unidos y el este del Canadá, se suma la posibilidad de encontrar, en las ciudades de esas zonas, comerciantes mayoristas idóneos, interesados en distribuir productos de la región. Esto se debe a que durante la temporada invierno-primavera escasean los abastecimientos normales de California y otras entidades, por lo que tratan de obtener hortalizas de otras regiones. Los productos de Florida y México no bastan para cubrir los requerimientos de todos ellos; además, sus precios son por lo general muy superiores a los prevalecientes de junio a noviembre. Tal como se indicó en el caso del tomate, mientras el producto de California vendido en Nueva York tenía en 1985 un precio máximo de 11.50 dólares y un mínimo de 6, el de México y Florida llegaba a 13 y 7.50 dólares, respectivamente. Lo mismo ocurre en Filadelfia con el pimiento y el melón.

Para poder llevar la producción regional al mercado del noreste de los Estados Unidos, es necesario asegurar entregas, por lo menos semanales, tal como lo exigen los distribuidores mayoristas que tienen prestigio en los mercados terminales de las ciudades más importantes de esa región.

b) El transporte

No existe un servicio regular de transporte refrigerado entre los puertos del Atlántico de los países miembros del Mercado Común Centroamericano y las terminales del noreste de los Estados Unidos, aunque sí se cuenta con una entre Matías de Gálvez y Puerto Cortés a Miami. Por esta razón, no existe una tarifa a los puertos del norte en el Atlántico de los Estados Unidos. Sin embargo, cabe señalar que, el menos potencialmente,

sería más económico cubrir las 1,900 millas por transporte marítimo entre los puertos de Centroamérica y Baltimore o Nueva York, que las 2,500 millas por vía terrestre entre las zonas productoras mexicanas y los puertos señalados. Este hecho da posibilidades a la producción de América Central y del Caribe.

La tarifa vigente entre la región y Florida para productos refrigerados era de 185 dólares por tonelada en 1984. De esta cifra, se podría concluir prima facie, que el costo teórico de Matías de Gálvez o Puerto Cortés a Nueva York --que comprende un poco más del doble de distancia--, ascendería a unos 380 dólares.

Esta tarifa resultaría elevada si se le compara con los costos de transporte de los demás productores de vegetales que compiten en el mercado estadounidense entre enero y julio de cada año: 280 dólares por tonelada de Culiacán, México a Nueva York, y aproximadamente 130 dólares entre Tampa y Nueva York.

Una organización eficiente de los servicios de transporte marítimo, desde Centroamérica, permitiría reducir considerablemente ese costo. Existe una amplia gama de alternativas sobre el tipo de transporte y la modalidad de contratación (compra, arrendamiento o simple contratación de servicios comerciales). Como ese renglón tiene una incidencia elevada en el costo total de los productos a exportarse, deberá estudiarse con mayor profundidad.

6. Trámites de importación en los Estados Unidos

Especial atención deberá asignarse a los trámites de importación exigidos por las leyes y reglamentos de los Estados Unidos y el Canadá. Estos se refieren a diferentes tópicos, como pueden ser calidad y características del producto, reglamentación fitosanitaria y aspectos arancelarios. El anexo II de este documento contiene la información correspondiente a los Estados Unidos.

II. REQUERIMIENTOS PARA IMPULSAR EL PROYECTO

1. Aspectos institucionales

Sería conveniente considerar el proyecto en un ámbito regional, por lo menos en su etapa de comercialización. Las ventajas para emprender la exportación de hortalizas en forma conjunta son, en efecto, evidentes.

En primer lugar, algunas actividades, aun en el proceso productivo, se podrían realizar con mayor eficiencia al participar todos los países en un solo proyecto. Entre las ventajas que se obtendrían, destacan el suministro de cierto tipo de asistencia técnica especializada a los productores, la investigación agrícola y la adquisición conjunta de insumos. En segundo término, en vista de que esta actividad necesariamente dará origen a una considerable oferta para el mercado interno, y que aproximadamente un 50% de la producción no cumpliría con las normas de calidad para exportación, la colocación de dicha producción, ya sea fresca o para su procesamiento, se facilitaría dentro del marco ampliado regional. En tercer lugar, la fase de comercialización --en donde más sentido tiene someter esta actividad a tratamiento común por las economías de escala que significa--, prácticamente obliga a una acción conjunta ya que ningún país del área estaría en condiciones de asegurar un abastecimiento regular de las dimensiones requeridas por los distribuidores en el mercado estadounidense y canadiense.

Por otro lado, aun si el obstáculo de la comercialización fuera superable a nivel de cada país, en ausencia de una coordinación entre los países para participar en los mercados de los Estados Unidos de América y el Canadá, se corre el riesgo de competir y generar una sobreoferta proveniente de la región, con lo cual se deprimirían los precios y, en caso extremo, esta actividad sería poco viable. En otros términos, se requiere una acción conjunta para determinar con gran cuidado el volumen de vegetales que se podrían exportar en cierto período, sin incidir en forma exageradamente adversa sobre el nivel de precios en el mercado importador.

Por último, y en estrecha relación con el punto anterior, sólo a través de un esfuerzo conjunto se podrían superar los numerosos problemas que plantea el transporte de estos productos perecederos. Los volúmenes que se estima habrán de exportarse justifican el arrendamiento ("charteo") de barcos idóneos, e incluso su eventual compra. Por otro lado, si la iniciativa fuera de todos los países, la capacidad de negociación con los compradores, en los

aspectos relacionados con las importaciones, mejoraría y también se facilitarían los trámites que demandaran las asociaciones norteamericanas de productores de hortalizas.

Asimismo, la magnitud de una oferta regional favorecería las relaciones con los distribuidores --quienes cobran una cuota fija por el manejo de los productor--, y la comisión por ventas podría reducirse (en términos porcentuales sobre el precio de venta) al tratarse de un mayor volumen, con lo que se podrían obtener, además, los servicios de los distribuidores más idóneos.

Finalmente, los gastos de administración y de asesoramiento a los productores de hortalizas serían más bajos para una empresa regional, la cual se encargaría de las labores de programación y coordinación, indispensables para una actividad tan compleja.

Se estima que la producción deberá continuar, como hasta la fecha, en manos de agricultores nacionales, los cuales se organizarían a través de cualquier forma de asociación nacional, las que a su vez podrían integrar una asociación regional de productores.

La empresa comercial regional

Convendría, como punto medular de la iniciativa propuesta en este documento, establecer una empresa regional que se haría cargo de parte o de la totalidad de la comercialización. Idealmente, dicha empresa podría ser propiedad de los productores --ya sea en forma de cooperativas o como sociedad anónima--, aunque también podría constituirse con otros inversionistas o con capital público o mixto. Esta empresa se encargaría de:

a) Asegurar un precio de garantía mínimo a los productores para la compra de aquellos insumos que reúnan determinadas características de calidad. Las compras se podrían limitar a los productos destinados a la exportación, o podrían cubrir la totalidad de la producción, en cuyo caso la empresa también tendría que colocar parte de la misma en el propio mercado centroamericano;

b) Procesar, empacar y refrigerar el producto adquirido. Otra alternativa menos satisfactoria, para efectos de control de calidad, sería dejar esta etapa en manos de las asociaciones de productores nacionales y coordinar las ventas a través de negociaciones entre estas empresas y los compradores en el exterior;

c) Coordinar, conjuntamente con la asociación regional de productores que habría de establecerse, las decisiones que se adoptan sobre áreas de cultivo de los diferentes productos a exportarse, y su distribución geográfica a nivel regional. En este caso, la empresa regional jugaría un papel de primera importancia en los aspectos referentes a la información de mercados de cada uno de los productos;

d) Prestar cooperación técnica especializada a los productores nacionales y/o a los extensionistas de los diversos Ministerios de Agricultura;

e) Negociar con los distribuidores en los mercados de importaciones las condiciones y las modalidades de venta en los distintos productos de exportación;

f) Obtener y proporcionar información sobre las condiciones y requisitos de los mercados de frutas y hortalizas y sobre las fluctuaciones de los precios;

g) Mantener relaciones en los mercados de destino con las entidades oficiales encargadas de regular el comercio de frutas y hortalizas y con las asociaciones de productores y distribuidores;

h) Encargarse o coordinar el transporte desde las plantas empacadoras hasta el o los puntos de importación, o a las bodegas de los distribuidores. En una primera etapa se podría dedicar únicamente a coordinar y negociar estos servicios con empresas establecidas, e

i) Cumplir otras funciones específicas que les encomendasen las asociaciones de productores nacionales, como por ejemplo, efectuar compras conjuntas de insumos, proporcionar información de mercados e incursionar en el campo de la investigación agrícola.

Como puede observarse, se trata de una empresa con características de entidad comercializadora, que admite muchas variantes en cuanto a organización y alcance de los servicios que prestaría a los productores. En su versión más audaz, la empresa podría ser propietaria de plantas empacadoras, de furgones, de material de transporte terrestre e, incluso, de barcos. En una versión menos ambiciosa, se trataría básicamente de una empresa que sólo prestase servicios, con escasos activos fijos.

2. Tareas a realizar

Los planteamientos incluidos en este trabajo requieren de un análisis mucho más detallado y profundo para establecer con precisión la factibilidad y rentabilidad del proyecto y sus modalidades institucionales. La información que ya se dispone constituye un indicador suficiente para así recomendarlo.

Las investigaciones aquí propuestas podrían ser realizadas bajo la supervisión de instituciones y empresas de los países interesados en participar en el proyecto. Se estaría así dando continuidad a los trámites realizados por la Secretaría del CORECA en 1985. ^{1/}

Se trataría, entonces, de formar un grupo compuesto por representantes de los países, en el cual participarían empresarios privados e instituciones oficiales, los cuales se reunirían periódicamente para conocer los resultados de los estudios e ir decidiendo sobre la creación de la empresa y sus modalidades.

La realización de los estudios y la promoción de la empresa podría estar a cargo, conforme a la indicación de los Ministros de Agricultura reunidos en el CORECA en septiembre de 1986 y del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), institución que podría contar con el apoyo de la CEPAL y la SIECA.

Entre los aspectos que merecen especial atención en un estudio de factibilidad detallado, se pueden mencionar los siguientes:

a) Estimaciones referentes al mercado norteamericano, con énfasis en el noreste de los Estados Unidos, y el este del Canadá, con el fin de establecer las características y los volúmenes de los productos a exportar así como las modalidades de su comercialización;

b) Tendencias históricas de precios de distintos productos agrícolas frescos en los mercados de importación y análisis de la elasticidad-precio de la demanda en los Estados Unidos y el Canadá;

c) Estimaciones más detalladas sobre costos de producción de distintos insumos en Centroamérica, con el propósito de establecer el tamaño y localización óptima de las empresas agrícolas que participarían en el programa, así como las técnicas y productos agrícolas a utilizarse. En igual

^{1/} La Secretaría del CORECA inició gestiones en 1985 que consistieron en la búsqueda de financiamiento para promover el proyecto; concluyeron con la propuesta de consultar a los empresarios del área. En septiembre de 1986 el CORECA solicitó al BCIE la continuidad del proyecto.

habría que seleccionar los agricultores idóneos que podrían participar en el proyecto;

d) Investigación sobre técnicas de selección y empaque de los productos y análisis detallado sobre el tipo y número de plantas empacadoras más convenientes de establecer, y sobre el diseño de los sistemas operativos más adecuados, instalaciones y equipos requeridos, estimaciones de costos de capital y costos recurrentes, así como el tipo de embalaje que demanden los importadores del noreste de los Estados Unidos y el este del Canadá;

e) Análisis detallado sobre las distintas alternativas de transporte que más convienen, desde el punto de vista de sus características, costos de operación, modalidades de refrigeración, etc. Como ya se señaló, esta investigación es esencial para establecer la factibilidad plena del proyecto. En el caso del transporte marítimo, habrá que estudiar la posibilidad de obtener carga para los viajes de regreso de los barcos, y

f) Profundización del análisis de los requisitos de importación que los Estados Unidos y el Canadá establecen para los productos a exportarse, así como estudio de los aspectos relacionados con los comisionistas y sus modalidades de operación. En este último aspecto convendría investigar varias alternativas sobre mecanismos de distribución en los mercados de importación, prestando atención especial a las especificaciones que deben reunir los productos para su mejor aceptación en dichos mercados.

3. Elementos requeridos

Para realizar los estudios indicados y ejecutar las tareas de promoción, se necesita personal profesional, recursos técnicos e infraestructura agrícola.

Por lo que corresponde al personal, además de los profesionales y técnicos que aporten los países, se requiere de:

	<u>Meses</u>
Un encargado del proyecto que supervise las labores de los expertos y sea el enlace del grupo formado por los empresarios e instituciones nacionales	24
Un consultor experto en comercialización con experiencia en hortalizas y productos frescos y conocimiento del mercado de los Estados Unidos y el Canadá	6
Un consultor experto en agroindustria con experiencia en los procesos de empaque, selección, enfriamiento y manejo de hortalizas y frutas frescas	6
Un ingeniero agrónomo	12
Un agrónomo fitosanitario	6
Un ingeniero o economista experto en transporte marítimo y terrestre	4
<u>Total</u>	<u>58</u>

Como contraparte de los países, se requerirían unos 120 meses/hombre de especialistas agrícolas.

Se necesitarían, además, vehículos, oficinas y centros de experimentación.

ESTIMACIONES DE COSTO

(Miles de dólares)

	Total	Primer año	Segundo año
<u>Asistencia externa</u>	<u>497</u>	<u>273</u>	<u>224</u>
Coordinador del proyecto	104	72	72
Experto en mercado	42	14	28
Experto en agroindustria	42	42	-
Ingeniero agrónomo	60	30	30
Agrónomo fitosanitario	30	-	30
Experto en transporte	24	-	24
<u>Total expertos</u>	<u>342</u>	<u>158</u>	<u>184</u>
Pasajes y viáticos	120	80	40
Vehículos y equipo de oficina	35	35	-
<u>Aporte de organismos regionales</u>			
Analista financiero	20	10	10
<u>Aporte de países</u>	<u>540</u>	<u>270</u>	<u>270</u>
Agrónomos	360	180	180
Economistas	180	90	90
Infraestructura
Transporte	-	-	-