

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.438
1 de octubre de 1993

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

**CENTROAMERICA: EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTA
HORTALIZAS Y PLANTAS ORNAMENTALES**

93-10-138

INDICE

Página

INTRODUCCION	1
I. PRODUCCION Y EXPORTACIONES DE RUBROS PERECEDEROS EN CENTROAMERICA	3
1. Antecedentes	3
2. La producción de hortalizas, frutas, flores y plantas ornamentales para exportación	5
a) Costa Rica	6
b) El Salvador	8
c) Guatemala	10
d) Honduras	10
e) Nicaragua	12
3. Exportaciones	12
a) Costa Rica	14
b) El Salvador	17
c) Guatemala	17
d) Honduras	19
e) Nicaragua	20
II. LA OFERTA Y LA DEMANDA DE HORTALIZAS, FRUTAS Y PLANTAS ORNAMENTALES EN LOS PAISES DESARROLLADOS	21
1. La producción de los países desarrollados	21
a) La producción de hortalizas de los Estados Unidos	22
b) La oferta de frutas en los Estados Unidos	23
c) La oferta de otros países desarrollados	24
2. La demanda de productos agrícolas perecederos	24
a) La demanda de hortalizas en los Estados Unidos	24
b) La demanda de frutas en los Estados Unidos	28
c) Plantas ornamentales y flores	30
d) El mercado de otros países desarrollados	31

III. EL ORIGEN DE LA OFERTA EXTERNA DE ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS	34
1. Características del abasto externo	34
2. La oferta de cítricos y otros productos	36
3. La oferta de México	37
a) Aspectos generales	37
b) Los principales cultivos	38
c) Los productores de hortalizas	39
d) El mercado de hortalizas	41
e) Canales y mecanismos de comercialización externa	43
f) Sistemas de producción y características de la oferta	46
IV. EL FOMENTO DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS, FRUTAS Y PLANTAS ORNAMENTALES EN CENTROAMERICA	53
1. Disponibilidad de recursos	53
2. La capacidad competitiva de la producción centroamericana	54
3. Estimaciones de la demanda	57
4. Acciones que requieren atención	59
a) La comercialización	60
b) Transporte terrestre y marítimo	62
c) Trámites aduaneros y portuarios	63
d) Gestiones de venta y proyecciones de mercado	64
e) La competencia	65
V. LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA	66
1. Los requerimientos de la empresa	66
2. Empresa de dimensión regional	67
3. Proyecciones financieras de la empresa	69
a) Ingresos previsibles	69
b) Egresos	69
c) Utilidad de operación	71
d) Requerimientos financieros	72
e) Resultados financieros	73

4.	Alternativas con inversiones en otros sectores	73
	a) Empacadoras	73
	b) Inversiones directas en empacadoras	74
	c) Contratos y asociaciones	75
VI.	EL TRANSPORTE DE PRODUCTOS PERECEDEROS	76
1.	Transporte marítimo	76
	a) Organización naviera	76
	b) La oferta de servicio naviero	79
	c) Las rutas	80
	d) Los puertos	81
	e) Los fletes	82
2.	Transporte carretero y transporte aéreo	85
	a) Transporte carretero	85
	b) Transporte aéreo	86
3.	El arrendamiento de barcos	87
	a) Alternativas	88
	b) Capacidad de los barcos	88
	c) Rutas	88
	d) Puertos y distancias	89
	e) Concentración de carga y distribución mensual	89
	f) Costo de arrendamiento, velocidad, combustible y otros gastos	89
	g) Contenedores refrigerados de 40 pies y tarimas	90
	h) Operación portuaria	90
	i) Costos portuarios	91
	j) El problema de la carga de regreso	91
	k) Las porciones terrestres	92
	l) Barcos con bodegas refrigeradas	92
	m) Del campo a la empacadora	93
	n) Resultado de los cálculos	93
	<u>Anexo estadístico</u>	101

INTRODUCCION

Al finalizar la década de los setenta se puso de manifiesto el agotamiento del proceso de desarrollo agroexportador de Centroamérica, el cual había tomado fuerza en los primeros años de los cincuenta con el auge de la producción de café, algodón y azúcar. Ya en los años sesenta las ventas al exterior de carne de ganado vacuno habían alcanzado logros de consideración, al igual que la actividad pesquera y las exportaciones de camarón y langosta.

En la década de los sesenta, el desarrollo de la producción hortícola recibió un gran impulso por el proceso de integración en Centroamérica y por la búsqueda de nuevas fuentes de ingreso de divisas. De esta manera, al amparo de un arancel proteccionista y para aprovechar los incentivos del libre comercio, en los países de la región se establecieron plantas procesadoras de frutas y verduras que demandaban materias primas. Parte de éstas, como jugos concentrados de peras, manzanas y otros deciduos, se adquirían en el exterior. Otras frutas y verduras se compraban en los países del área, hecho que incentivó la producción del tomate, la guayaba, el maíz tierno, el palmito y varios más. No se lograron avances de importancia en las ventas al exterior.

En la década de los setenta se resintió el efecto combinado de las limitaciones de los mercados internacionales y el deterioro de los precios de los rubros tradicionales exportados por los países del área, así como de las restricciones de su capacidad productiva, muy vinculadas al agotamiento de los recursos naturales disponibles y a la rigidez de las estructuras productivas que impidieron lograr avances tecnológicos y la modernización de la agricultura.

En ese contexto de carencias tecnológicas, las actividades productivas que podían mantener el dinamismo del sector externo encontraron obstáculos en el relativamente bajo nivel empresarial del agro. Los intentos tendientes a promover nuevos rubros de exportación enfrentaron diversas dificultades, persistentes hasta la fecha, para aprovechar en toda su intensidad la capacidad productiva y la competitividad en los mercados internacionales. En particular, las frutas y hortalizas, por su carácter perecedero y por las condiciones específicas del mercado, demandaban altos niveles de eficiencia empresarial.

En la década de los ochenta, la producción para el consumo regional de hortalizas y frutas frescas se elevó. También se lograron éxitos en proyectos destinados al mercado exterior, por lo cual se ampliaron y consolidaron las exportaciones de melón, piña y mango, así como la de plantas de ornato. Las condiciones climáticas, los suelos, la disponibilidad de mano de obra y la posición

geográfica de Centroamérica, sumada a la demanda creciente de productos frescos en los países desarrollados, principalmente en los Estados Unidos, incentivó la generación de varios proyectos productivos con algunas experiencias exitosas. El potencial de la región, sin embargo, no ha sido explotado plenamente debido a varios factores que han frenado la inversión en esta actividad que, aunque es altamente redituable, implica riesgos; entre ellos cabe citar el funcionamiento de los mecanismos de comercialización y distribución y el transporte a los principales mercados.

Con el fin de analizar la viabilidad de la producción regional en mayor escala de hortalizas y frutas para exportación, en este documento se presenta un examen de los componentes de la oferta y la demanda de estos rubros en los países desarrollados —con atención particular al mercado estadounidense— el origen de su abastecimiento, y la evolución y características de la producción en cada uno de los países de la región. Se identifican así las ventajas de la producción centroamericana y las acciones que requieren de una atención particular para materializar un proyecto de gran envergadura. Se complementa el estudio con un análisis del costo financiero de una empresa regional comercializadora, cuya intervención en el mercadeo coadyuvaría a aglutinar los esfuerzos productivos, técnicos y administrativos de la actividad.

Finalmente, se examinan las condiciones en que se lleva a cabo el transporte de productos perecederos, y las opciones para optimizarlo en el marco de la empresa comercializadora, con el fin de reducir los costos y elevar la competitividad de los productos centroamericanos.

I. PRODUCCION Y EXPORTACIONES DE RUBROS PERECEDEROS EN CENTROAMERICA

1. Antecedentes

La producción de frutas, hortalizas, flores y plantas de ornato, y de productos del mar (en particular, variedades de escama y crustáceos), así como la de distintas carnes, se realiza en los países centroamericanos desde tiempos remotos para abastecer el consumo interno de la población.

Las actividades productivas de todos estos rubros se practicó mediante tecnologías tradicionales hasta la segunda mitad de los años cincuenta, con un razonable equilibrio entre la producción y la demanda interna, que se rompía ocasionalmente por exceso o carencia de lluvias.

En la producción de varios de estos rubros, esa tecnología tradicional utilizada para abastecer al mercado interno prevalece en la actualidad. Así, las hortalizas, por regla general, se encuentran en manos de pequeños productores que a menudo emplean semillas seleccionadas por ellos mismos de las cosechas anteriores y, en otras ocasiones, las adquieren en el mercado, sin que necesariamente sean de óptima calidad. La preparación de la tierra y los cultivos se llevan a cabo con instrumentos de labranza rudimentarios; ocasionalmente se utilizan arados de tracción animal y sólo en muy pocas oportunidades, tractores y otra maquinaria agrícola.

La producción de frutas se desarrolla en pequeñas plantaciones o por siembra esporádica, las cuales a veces sirven como sombra para el café y el ganado, cercas, huertos familiares y protección de recursos hídricos.

Por su parte, la pesca que abastece algunas variedades de escama, camarón y langosta, se practica utilizando sobre todo embarcaciones de madera de unos 20 pies de eslora, con motores fuera de borda y aperos rústicos.

En la década de los sesenta algunas de estas actividades fueron impulsadas por el proceso de integración en Centroamérica y por la búsqueda de nuevos ingresos de divisas. Además de establecerse plantas procesadoras de frutas y verduras, la demanda de los productos pesqueros se amplió con la instalación de plantas empacadoras.

La producción de carne para exportación recibió el estímulo de los esfuerzos realizados, por una parte en el mejoramiento de la ganadería de los países de la región y, por la otra, en el establecimiento de empresas agroindustriales para destazar el ganado, manejar y empacar la carne

con tecnología moderna que cumpliera con los requerimientos sanitarios de los Estados Unidos, principal comprador de Centroamérica.

La ganadería de la región se promovió por medio de créditos, asistencia técnica e importaciones de reproductores, que determinaron la ampliación de pastizales, la siembra de pastos de mayor rendimiento, algunas mejoras en los índices de parición y mortalidad del hato, y mayor peso del ganado. No obstante, aún predominan en la región las prácticas de ganadería extensiva e índices de rendimiento inferiores a los de otros países; por añadidura, se presenta una incidencia negativa sobre los bosques. 1/

Pese a los escasos adelantos en la actividad ganadera merced a las exportaciones, este rubro se constituyó en uno de los principales generadores de divisas para los países del área. Así, las exportaciones de carne alcanzaron el monto de 159 millones de dólares en 1990. (Véase el cuadro 1.) 2/

En cuanto a la pesca, la captura del camarón y la langosta recibió un marcado impulso desde los años sesenta. Se establecieron flotas camaroneras con barcos dotados de elementos físicos y tecnológicos avanzados. Se dispuso de recursos para la investigación sobre la capacidad de captura en la plataforma marítima centroamericana, proporcionados por asistencia internacional, singularmente de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Se capacitó a capitanes de barcos y al personal técnico. Además, se establecieron plantas empacadoras para preparar estas especies conforme a las exigencias de los mercados internacionales.

El cultivo del camarón se inició en los setenta y se promovió sobre todo en el siguiente decenio. Se aplican tecnologías modernas que requieren de inversiones en estanques y lagunas en zonas situadas en las cercanías de las costas y el conocimiento tecnológico para la cría y desarrollo de la especie, lo cual necesita, además, de recursos financieros para los insumos, especialmente los alimentos.

Como resultado de todos estos esfuerzos, Centroamérica logró exportar cantidades importantes de camarón y langosta, alcanzando en 1992 la suma de 116 millones de dólares. (Véase de nuevo el cuadro 1.)

1/ Véase, CEPAL, Centroamérica: La protección de los recursos forestales y el medio ambiente con la modernización de actividades productivas (LC/MEX/L.224), mayo de 1993.

2/ Los cuadros que se mencionan aparecen al final del documento.

La carne, el camarón y la langosta se exportan refrigerados, modalidad que les proporciona un período de vida útil suficiente para ser trasladados a los mercados de destino. Estos productos pueden permanecer en las bodegas de las empresas empacadoras por un tiempo prudencial, hasta que se embarcan en contenedores refrigerados a temperaturas controladas conforme a los requerimientos de cada producto. Lo anterior, sumado a las relaciones entre las plantas empacadoras de carne y crustáceos con los distribuidores en los Estados Unidos, ha posibilitado la permanencia de estas actividades en el mercado. En ambos casos, las perspectivas permiten proyectar la ampliación de la producción y las exportaciones, manteniendo los sistemas y modalidades de comercialización ya establecidos. Esta posibilidad podría ser analizada en otra oportunidad.

2. La producción de hortalizas, frutas, flores y plantas ornamentales para exportación

Como ya se indicó, hacia la década de los setenta (con algunas excepciones en el caso del café) se habían reducido las oportunidades de inversión en las actividades productivas de los rubros tradicionales de exportación. En el caso del algodón, por ejemplo, ya no había mayor disponibilidad de tierras aptas para su cultivo; con respecto a la caña de azúcar, la capacidad de los ingenios limitaba la posibilidad de ampliar el área cultivada; en algunos países había restricciones de tierras y las condiciones del mercado no eran las más favorables.

Ante esta situación y las pocas oportunidades de producir granos básicos u otros rubros para el mercado interno por lo limitado de la demanda local, los empresarios y productores agrícolas procuraron destinar sus recursos a actividades cuya producción pudiera colocarse en los mercados externos.

Distintas instituciones gubernamentales encargadas de promover las exportaciones de los países sumaron esfuerzos con los agricultores y lograron colaboración internacional para promover la producción de frutas y hortalizas.

Casi todos los países del área han cultivado productos como el melón, el tomate, el pepino, la okra, la cebolla, la piña y varios más, en condiciones competitivas con otros abastecedores del mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, sólo en muy contadas ocasiones han conseguido su permanencia. Aunque se lograron avances significativos en los aspectos productivos, no se ampliaron los proyectos hortícolas, frutícolas y de plantas ornamentales, al no poder resolverse enteramente los problemas del transporte y la comercialización.

Por una parte, no se han establecido sistemas eficientes de comercialización para acceder a los mercados externos y, por otra, el alto costo de las tarifas de los transportes encarece los productos centroamericanos y les resta competitividad. Sólo en algunos rubros, como el melón, la piña, jugos concentrados de naranja y ciertas plantas de ornato, han logrado consolidar las ventas al exterior. En otros rubros la producción se destina al mercado interno o al regional. (Véase el cuadro 2.)

Con relación al melón, durante el segundo quinquenio de los años ochenta su producción registró un incremento promedio anual dentro de la región de 23%, al pasar de 55,700 toneladas en 1980 a 156,600 en 1990, con rendimientos de 11 toneladas por hectárea para El Salvador, 14 para Costa Rica y 15 para Guatemala. (Véase el cuadro 3.)

En lo referente al tomate, durante ese mismo período su producción se incrementó 4.6% promedio, a raíz sobre todo de los mayores rendimientos, ya que la superficie decreció un 0.4%. (Véase el cuadro 4.) Este producto tiene limitaciones para su entrada a los Estados Unidos por razones fitosanitarias. El Salvador importa este rubro de Guatemala y Honduras. En todos los países de la región se utiliza como materia prima en plantas procesadoras que colocan su producción en el mercado centroamericano.

Con respecto a los frutales, la producción de piña tuvo un crecimiento promedio anual de 6% durante los años ochenta, al pasar de 235,000 toneladas en 1980 a 418,000 en 1990; el mayor incremento correspondió a Costa Rica. Por lo que se refiere al mango y la sandía, el primero aumentó 4% promedio durante el mismo período, y el segundo 7% anual, al pasar de 76,500 toneladas en 1980 a 144,000 en 1990. (Véase el cuadro 5.)

El rendimiento de la producción de melón y piña, los cultivos de mayor dinamismo, se basa en los incentivos de las ventas al exterior.

Todos los países del área han promovido las exportaciones de rubros no tradicionales, alcanzando los mayores éxitos Costa Rica y Guatemala.

a) Costa Rica

Los logros obtenidos en las exportaciones de productos no tradicionales en Costa Rica han determinado la promoción en gran escala de nuevos cultivos agrícolas, con la incorporación de mejores tecnologías. La producción de frutas y hortalizas frescas aumentó 20% durante la segunda

mitad de la década de los años ochenta, particularmente el melón, la piña y las plantas ornamentales. (Véase el cuadro 6.)

El área sembrada de melón se ha ido incrementando de 1,000 hectáreas en 1988 a 4,000 en 1992, alcanzando una producción de 60,500 toneladas en este último año. La actividad melonera está manejada en un 95% por grandes productores que cultivan extensiones superiores a las 20 hectáreas, operan con su propio capital, tienen acceso al crédito y pueden cumplir con las exigencias de calidad en los mercados externos. Los grandes productores han aplicado los últimos avances en el cultivo del melón, como el uso de semillas mejoradas, el empleo de fertilizantes y agroquímicos para el control de plagas e insectos y la mecanización de las labores de preparación de tierras y cultivos. Además, el 90% de las plantaciones utiliza la red de riego de alta tecnología, lo que permite obtener mejores rendimientos. Se siembran melones Cantaloupe, mejor cotizados en los mercados internacionales, aunque esta variedad es más vulnerable a las enfermedades.

Los pequeños productores, que cultivan menos de 7 hectáreas, obtienen el crédito por medio de organizaciones a las cuales están asociados, emplean una tecnología sencilla y siembran variedades más resistentes que toleran largos períodos de almacenamiento; utilizan riego por gravedad y aplican los agroquímicos con bombas manuales.

A su vez, la producción de piña durante los años ochenta tuvo un incremento promedio anual de 26.7%, al pasar de 9,000 toneladas en 1980 a más de 100,000 en 1990. El crecimiento obedeció a la alta rentabilidad del cultivo, la amplitud del mercado tanto externo como interno y las condiciones agroecológicas del país. En el dinamismo de éste rubro tuvo incidencia la participación de las empresas bananeras, que procuraron diversificar sus actividades y promover la producción tanto en Costa Rica como en Honduras.

Los grandes productores producen la variedad Cayena Lisa para el mercado internacional, y los pequeños la variedad Montelirio y la Cayena Lisa para el consumo interno. Los rendimientos promedio para los grandes productores con alta tecnología se ubican en alrededor de 90 toneladas por hectárea, y para los pequeños entre 65 y 70 toneladas por hectárea. La falta de crédito limita al pequeño productor, ya que la actividad requiere de una elevada inversión.

La producción de raíces y tubérculos, ^{3/} en especial la yuca, también aumentó considerablemente en promedio (13.7%) durante la segunda mitad de los ochenta, al pasar de 14,500 toneladas en 1985 a 83,600 en 1991. Este comportamiento responde al mayor precio pagado a los productores en los últimos años, en la medida que han ganado espacios en los mercados externos, convirtiéndose en una fuente importante de divisas.

Las plantas ornamentales se han constituido en una de las principales actividades agropecuarias no tradicionales, por su aporte en la generación de divisas y empleo. A partir de 1980 se ha expandido en forma considerable el área sembrada, hasta alcanzar en 1990 las 4,000 hectáreas. (Véase de nuevo el cuadro 6.) Las plantas son producidas en unidades relativamente pequeñas, pero demandan cantidades elevadas de recursos financieros y tecnologías avanzadas, razón por la cual se ve limitada la participación de agricultores que no disponen de fondos líquidos. Con todo, su explotación se amplía por ser una de las actividades productivas en pequeña escala que resulta rentable en la actualidad.

En 1990 se produjeron aproximadamente 27.4 millones de pies de *D. Fragrans* y *D. Marginata* y 96.7 millones de unidades de *D. Warneckii*, *D. Godseffiana*, *D. Deremensis*, palmas, aglaonemas, croton, ficus, etc. ^{4/}

b) El Salvador

La producción de frutas y hortalizas frescas en El Salvador es una actividad importante, ya que cuenta con una amplia población consumidora de productos hortícolas. No obstante, la oferta no ha respondido de manera adecuada al ensanchamiento de la demanda, lo que ha contribuido a que el consumo dependa todavía de la importación procedente de los demás países del área. (Véase el cuadro 7.)

Los productores que disponen de tierras y recursos financieros prestaron mayor atención a otros cultivos —como el algodón y el café—, y los campesinos y pequeños agricultores no han tenido la disponibilidad de los recursos técnicos y financieros requeridos para estas actividades. Sólo se

^{3/} Entre las raíces y tubérculos se incluyen, además de la yuca, el tiquisque, malanga, ñampi, jengibre e ipecacuana.

^{4/} Véase, Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria, Centro Nacional de Información Agropecuaria, Programa nacional sectorial de plantas ornamentales, 1989-1992, San José, Costa Rica, marzo de 1989.

dedica a este tipo de cultivo alrededor de 2% de la superficie laborable, en especial para la siembra de sandía, tomate, melón y cebolla.

Durante el decenio de los ochenta, la producción de las principales frutas y hortalizas tuvo un incremento promedio anual de 4.3% —sobre todo en cultivos como el melón y la sandía— al pasar de 113,000 toneladas en 1980 a 172,800 en 1990. (Véase el cuadro 8.) En cierta medida, el impulso provino del gobierno, que ha tratado de fomentar dichos cultivos, en particular con obras de riego en la zona de Zapotitán.

El melón en la actualidad representa un rubro de explotación atractivo para los agricultores salvadoreños —algunas cooperativas del sector reformado y productores individuales— en razón de que es una alternativa tanto para fines de exportación como para el mercado interno. En los últimos años ha alcanzado una importancia cada vez mayor, con un aumento no sólo en su superficie sembrada sino también en su producción, gracias a diversas actividades de promoción tanto en asistencia técnica como crediticia.

A partir de 1985 las importaciones de tomate han superado las 16,000 toneladas, por registrar un alto consumo en El Salvador, lo que ha determinado el fomento de su cultivo, el cual se ha visto favorecido por el establecimiento de plantas procesadoras que procuran sustituir importaciones.

También se está tratando de impulsar la producción de plantas ornamentales, ya que en El Salvador existe la posibilidad de cultivar una amplia gama de variedades, desde la planicie costera hasta las zonas montañosas. En relación con las flores y el follaje de corte, se apunta a promover el cultivo de flores tropicales, subtropicales y follajes. 5/

En 1988 se formó la Confederación de Cooperativas de los Estados Unidos de América (CLUSA), 6/ la cual atiende en la actualidad a 40 cooperativas salvadoreñas mediante convenios firmados. Dichas cooperativas exportan las dos terceras partes de su producción de frutas y hortalizas. CLUSA brinda a sus asociados asistencia técnica y se encarga de la comercialización de los productos.

Por otra parte, debido a que las hortalizas son producidas por pequeños agricultores que difícilmente obtienen crédito o asistencia técnica, no se ha logrado introducir mejores variedades o

5/ Véase, FUSADES, Perfil de ornamentales y Perfil de flores y follaje de corte, San Salvador, El Salvador.

6/ Cooperative League of the United States of America (CLUSA).

nuevas prácticas de cultivo. Conforme a este marco general, se desarrolla la oferta de frutas y hortalizas en El Salvador, lo que explica una producción tan limitada que no cubre la demanda nacional.

c) Guatemala

La producción de frutas y hortalizas de Guatemala no sólo satisface la demanda interna sino que también se exporta a terceros mercados y a otros países de la región, sobre todo a El Salvador. La producción de frutales y hortalizas se incrementó 3.2% promedio durante el segundo quinquenio de los años ochenta, al pasar de 428,200 toneladas en 1985 a 501,600 en 1990. Entre los rubros sobresalientes se incluye la papa, el tomate, la cebolla y el melón. (Véase el cuadro 9.)

El melón registró la expansión más espectacular de la década, ya que de 7,000 toneladas en 1980 llegó a 44,200 en 1991, lo que equivale a una tasa de crecimiento anual promedio de 19.2%. Es un rubro que se destina principalmente para el mercado externo.

Con respecto al tomate, a pesar de la disminución de su superficie, la producción tuvo un incremento promedio de 5.4% durante el mismo período, asociado a los mayores rendimientos.

La producción de la cebolla creció 6.8% promedio de 1980 a 1990, obteniendo unas 30,000 toneladas anuales. Aproximadamente el 80% se destina al consumo interno, y parte de ella es absorbida por la industria de deshidratados.

Otras hortalizas que se producen para el mercado externo son la arveja china, el brócoli, la coliflor, la okra y la sandía.

Con respecto a las plantas ornamentales y los follajes, la amplia variedad de climas favorece la producción de una gran diversidad, pero los viveros necesitan apoyo técnico, principalmente para establecer el tipo de cultivo que mejor se adapta a cada medio.

d) Honduras

La producción de frutas y hortalizas se elevó de 299,000 toneladas en 1980 a 530,000 en 1990, es decir, con un incremento promedio de 6%. (Véase el cuadro 10.) Honduras no sólo produce para cubrir su consumo interno, sino que exporta una parte a otros países de la región y a los Estados Unidos.

Los productos no tradicionales se han desarrollado con particular vigor a causa de la diversidad de los agentes económicos que han acometido estas actividades. Así, se constata la presencia relativamente abundante de productores individuales, de asentamientos campesinos, cooperativas y de empresas multinacionales que han incursionado en cultivos como el tomate, el repollo, el melón, los cítricos y varios más. ^{7/}

La Asociación de Productores de Melón de Honduras (APROEXMEH) afilia tanto a grandes como medianos y pequeños productores. Los primeros poseen parcelas con una dimensión promedio de unas 17 hectáreas, en contraste con 3 hectáreas de los pequeños. La mayoría de los pequeños productores cumplen ya cerca de siete años produciendo melón de exportación en tierras previamente ocupadas para la ganadería o para la producción de granos básicos. El melón Cantaloupe es la variedad más importante para la exportación, además de que goza también de una buena aceptación en el mercado nacional y puede cultivarse en diferentes épocas del año; también se siembran las variedades de Honey Dew y el Crenshaws. La producción se elevó de 4,000 toneladas en 1980 a 50,000 en 1990, es decir, registró un incremento promedio de 5%. (Véase de nuevo el cuadro 10.) Se estima que el cultivo emplea entre 30,000 y 40,000 personas en forma directa, y entre 15,000 y 20,000 en forma indirecta. Los productores disponen en la actualidad de asistencia técnica y créditos proporcionados por empresas encargadas de la intermediación.

En el caso de la piña se ha observado un crecimiento sostenido con tendencia a aumentar en los próximos años. Como ya se mencionó, la participación de las compañías bananeras impulsaron la producción, lo que ha dado como resultado un incremento de 4.4% promedio anual, al pasar de 141,500 toneladas en 1980 a 218,000 en 1990.

Otros rubros con gran impulso (10% de crecimiento promedio anual durante el mismo período) han sido la papa, el plátano, el repollo y el tomate. (Véase de nuevo el cuadro 10.) Parte de la producción de éstos se coloca en El Salvador.

^{7/} Véase, Perdomo, Rodulio y Pino, Hugo Noé, Universidad Nacional de Honduras (POSCAEUNAH), Impacto de las exportaciones no tradicionales sobre pequeños y medianos productores: casos del melón y del camarón, No. 4, Tegucigalpa, Honduras, septiembre de 1992.

e) **Nicaragua**

La producción de frutas y hortalizas en Nicaragua registró un crecimiento promedio de 2% entre 1980 y 1990. (Véase el cuadro 11.) En esa década se estableció una planta procesadora de tomate que dispone de tecnología moderna, y se planeó la siembra anual de unas 5,000 hectáreas en el Valle de Sébaco. La planta encontró dificultades para colocar su producción de pastas y concentrados en los mercados internacionales, razón por la cual se vio obligada a reducir sus niveles de actividad. En el país también se realizaron esfuerzos para exportar algunas frutas y hortalizas a los mercados europeos. Aprovechando espacios libres en los barcos que trasladan el banano a Alemania, se lograron exportaciones de melón, mango y limón a diversos países de Europa.

Tras la reanudación de las relaciones comerciales con los Estados Unidos en 1990, se iniciaron proyectos para producir melón y otras frutas y hortalizas para colocarlas en dicho mercado.

En tan sólo un año se puede apreciar el cambio habido en la producción de melón, ya que su superficie aumentó 425% entre 1991 y 1992, al pasar de 280 hectáreas a 1,300. Nicaragua está produciendo en la actualidad dos variedades, el Cantaloupe y el Honey Dew.

Se ha iniciado la producción de cebolla en el Valle del Sébaco, que es la zona de tradición hortícola, y ya existen plantaciones piloto de espárragos y chayotes.

3. Exportaciones

En el contexto de los esfuerzos realizados en los países centroamericanos para diversificar las exportaciones, se lograron aumentos de alguna importancia en unos cuantos rubros, pero aún existe una serie de limitaciones para un mayor crecimiento de las ventas al exterior de los rubros perecederos no tradicionales.

Es importante el valor que han logrado las ventas al exterior de melón, piña, mango y distintas plantas de ornato. Sobresalen también las exportaciones de raíces y tubérculos. Los cítricos, por su parte, presentan valores de importancia si se incluyen las ventas de concentrados y frutas frescas que realizan Honduras y Costa Rica. En conjunto, las ventas al exterior alcanzan la suma de 193.5 millones de dólares en 1991, ostentando Costa Rica y Guatemala las cifras más altas al finalizar la década. (Véase el cuadro 12.)

Al mercado estadounidense se destina el mayor volumen de las exportaciones de melón y una cantidad considerable de las piñas y las flores, así como una gama de productos que, sin importancia

individual, en conjunto representan valores de alguna consideración, como es el caso de la yuca, el quequisque o malanga, la okra, los aguacates, etc.

Si bien en los Estados Unidos, las importaciones de frutas, hortalizas y plantas ornamentales provenientes de Centroamérica gozan de arancel preferencial conforme a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), también existen restricciones derivadas de normas fitosanitarias y de calidad, que hasta hoy no han podido ser superadas por los países de la región. Ante esa incertidumbre, en varias ocasiones se ha suspendido el incremento de la producción así como las ventas en ese país de rubros en los cuales la región tiene amplias posibilidades de participar.

Entre estos productos se encuentra el tomate, cuya importación no es autorizada. Cuando se permitían las compras de Centroamérica, se logró exportar a ese mercado y se produjo con un grado razonable de eficacia. En otros casos, las restricciones impuestas en los Estados Unidos han limitado las exportaciones de las plantas ornamentales de Costa Rica. Como resultado de ello, las ventas de plantas vivas de este país, que habían totalizado 27 millones de dólares a mediados de la década, cayeron a 14 millones en 1992.

Los países europeos también constituyen un mercado de importancia para las exportaciones; en particular, Alemania y el Reino Unido adquieren cantidades considerables de fruta centroamericana. Además del banano, compran melones, piñas, mangos y algunos cítricos. Especial relevancia alcanzan las adquisiciones de flores y plantas ornamentales.

La distancia entre Centroamérica y Europa es un obstáculo para un mayor incremento de las exportaciones de productos perecederos a esos mercados. Hasta el presente los barcos bananeros han sido casi los únicos que transportan frutas y hortalizas en esa dirección, aprovechando espacios que ocasionalmente no pueden ser llenados con banano. Además, por el tiempo del recorrido, no es posible el envío de algunos rubros con períodos de vida útil cortos, como el tomate y otras hortalizas. El transporte de flores y plantas ornamentales ha encontrado soluciones por la vía aérea, con tarifas rentables sólo por el alto valor unitario de estos productos y su bajo peso. También es un factor limitante el régimen de cuotas que se impone a determinados productos.

Por otra parte, las posibilidades de ampliar la producción han sido reducidas a causa de las restricciones al comercio y a los sistemas de distribución y transporte, que se suman a los obstáculos de carácter interno relacionados con la tecnología y los rendimientos.

Aunque en años recientes algunas asociaciones de productores de Guatemala y Costa Rica han logrado avances en sus relaciones con intermediarios, están pendientes de solución y de lograr un grado razonable de eficiencia los aspectos relacionados con la comercialización y la distribución. Una parte de los productores centroamericanos continúan negociando con corredores que no siempre reúnen los requisitos para asegurar las mejores condiciones de venta de los productos de la región. Son frecuentes los reclamos sobre precios por la clasificación de las frutas o pérdidas parciales, e incluso totales, de los embarques. Las comisiones son altas y el pago por los envíos en ocasiones se prolonga más allá del tiempo requerido para la venta de los productos.

En cuanto al transporte, por una parte existen limitaciones en las frecuencias de los barcos y en los espacios disponibles y, sobre todo, el costo de los fletes resulta alto, al grado de representar el principal obstáculo a las exportaciones. En términos generales, las tarifas por tonelada se sitúan por arriba de los 300 dólares, desde la empacadora de un país centroamericano a los puertos de Florida, lo que resta posibilidades de competir en el mercado de los Estados Unidos. Por añadidura, no se dispone de rutas de Centroamérica al nordeste de los Estados Unidos, en donde están los principales mercados de este país que podrían ser abastecidos con producción centroamericana.

Las probabilidades de que Centroamérica extienda sus exportaciones en este campo son amplias; ya existe una corriente de exportación establecida, pese a todos los problemas mencionados. La calidad de sus productos —como los melones y las piñas— ya goza de algún prestigio y existe la efectiva posibilidad de obtener una parte del mercado de frutas y hortalizas selectas. Además, la población de origen latino crece año con año y constituye también una demanda importante para productos vernáculos como el ñame, el gandú, la yuca, el quequisque, etc.

Los esfuerzos de los centroamericanos deberían orientarse en esos dos campos: mejorar los medios de transporte y los mecanismos de comercialización. Más adelante se dan algunas recomendaciones al respecto.

a) Costa Rica

Las exportaciones de todo tipo de productos no tradicionales han tenido un incremento de 15% promedio durante la década de los años ochenta, al pasar de 65.7 millones de dólares en 1980 a 266.9 en 1990. De ese monto global, más de 50% corresponde a las frutas y hortalizas frescas y las plantas ornamentales. (Véase el cuadro 13.)

Las exportaciones de melón totalizaron 60,500 toneladas en 1992, como consecuencia de la creciente demanda internacional y del notable grado de organización de los diferentes productores involucrados. Aproximadamente un 90% se exporta a los Estados Unidos, y el resto a Europa, Canadá y Colombia.

En particular, destaca el nivel de organización de los grandes productores, sobre todo en la fase de comercialización, para lo cual crearon en 1990 la Cámara de Productores y Exportadores de Melón, integrada por varias empresas. A su vez, ante la necesidad de alcanzar los volúmenes apropiados para la exportación y poder firmar contratos con las empresas comercializadoras, los pequeños productores se agruparon formando la Asociación de Productores del Pacífico Central (ASOPAC).

Las principales barreras al crecimiento de las exportaciones de melón son los altos costos de los insumos —principalmente los fungicidas que tienen que ser importados—, los del transporte y las altas tasas de interés para el capital de trabajo.

En cuanto a las exportaciones de piña fresca, el 60% se vende en los Estados Unidos y el 40% restante en los países europeos; en el primer país se cubre el 50% de las importaciones de dicho producto. El ingreso de divisas por este rubro totalizó 42 millones de dólares en 1992. (Véase de nuevo el cuadro 13.)

Las exportaciones del mango fresco también se han incrementado en los últimos años, con destino principal en Alemania, Italia y los Países Bajos. Aunque el mercado de los Estados Unidos ofrece mayores ventajas, en primer lugar por la cercanía, su acceso ha sido limitado por restricciones fitosanitarias. Por lo tanto, se está tratando de que la fruta sea integrada a la fase agroindustrial para comercializarla como puré.

El valor de las exportaciones de las plantas ornamentales en 1985 llegó a los 21 millones de dólares, y en 1991 había superado los 64 millones de dólares; ello obedece sobre todo a los incentivos de exportación que han contribuido al rápido crecimiento de la oferta. La caída registrada en 1992 está relacionada con restricciones a las importaciones de los Estados Unidos. (Véase de nuevo el cuadro 13.)

En la actualidad las plantas representan 19% del total de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales. Se han realizado exportaciones a Japón, Estados Unidos y a países europeos como los Países Bajos, Alemania, Italia y Bélgica; ahora se está incursionando en países

de Europa Oriental. El 50% de sus ventas se dirige a los Estados Unidos, principalmente al mercado de Florida.

Los problemas más relevantes enfrentados son los siguientes: falta de infraestructura en las áreas de carga de la terminal aérea cuya capacidad es, en ocasiones, insuficiente para el almacenamiento en frío; la cuestión del transporte aéreo no está solucionada; con frecuencia falta espacio en los aviones de carga y tiene que enviarse la mercancía en aviones de pasajeros; las empresas de transporte marítimo que alquilan los contenedores algunas veces no asignan los suficientes para las plantas ornamentales, ocasionando la pérdida de las ventas; por último, la competencia internacional es otra dificultad a ser encarada.

A partir de 1990 el gobierno se propuso como un objetivo fundamental incrementar las exportaciones, especialmente las de productos no tradicionales, y en relación con el mercado interno, conseguir la autosuficiencia aumentando las áreas de cultivo y la productividad. Para lograr lo anterior, en el caso del comercio exterior, el Centro para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones (CENPRO), conjuntamente con la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), han estado trabajando en los programas de las ferias internacionales para que los productores agropecuarios costarricenses asistan a diferentes partes del mundo en plan de promoción. Asimismo, se ha puesto en marcha el sistema de ventanillas para agilizar los trámites por medio de la aplicación de un formulario único.

La función principal del CENPRO es mejorar y simplificar los procedimientos y trámites para facilitar las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales.

Por otra parte, el Departamento de Servicios al Exportador, ubicado en el CENPRO, ha concluido el Sistema de Información Computarizado que tiene acceso directo a la base de datos internacionales del Sistema de Información de Comercio Exterior (SICE) de la Organización de los Estados Americanos (OEA). Gracias a este servicio se actualizaron los perfiles de los países con los cuales Costa Rica tiene relaciones comerciales.

En los últimos años, a raíz del incremento de las exportaciones, los puertos, tanto marítimos como aéreos, se han convertido en cuellos de botella que entorpecen el comercio exterior. En general, a pesar de esfuerzos realizados tendientes al mejoramiento de la infraestructura para la exportación, aún existen deficiencias en la capacidad de muelles y aeropuertos y también es notoria la ausencia de un servicio eficiente de transporte.

b) El Salvador

Durante la década de los ochenta, el volumen de las exportaciones de frutas y hortalizas tuvo un incremento promedio de 8%, al pasar de 9,600 toneladas en 1980 a 20,700 en 1990; en ese monto destacó el melón, que llegó a alcanzar en 1991 las 10,800 toneladas, con un valor de 2.5 millones de dólares. (Véase el cuadro 14.)

A pesar de que la producción ornamental en El Salvador tiene un origen reciente, en la actualidad existen ya ocho empresas exportadoras de plantas ornamentales y follajes tropicales que esperan diversificar sus ventas hacia el mercado de los Estados Unidos y Europa.

La Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) está apoyando proyectos tendientes a promover el cultivo de frutas y hortalizas a fin de obtener divisas y generar empleos para el país.

Por otro lado, la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT) promueve las exportaciones de productos tanto tradicionales como no tradicionales a diferentes mercados de Europa y los Estados Unidos, y otorga asistencia técnica en todo lo relacionado con la comercialización; de sus 300 asociados, 75 se dedican a la exportación de productos agrícolas.

La misión del COEXPORT consiste en promover y fomentar la producción y la exportación de bienes y servicios mediante el sistema de libre empresa, como un medio de desarrollo económico y social del país, aglutinando a los sectores productivos vinculados con la exportación. Se cuenta también con el Programa de Promoción de Inversiones y Diversificación de Exportaciones (PRIDEX), auspiciado por FUSADES.

Los principales problemas enfrentados son el alto costo del transporte marítimo; en el transporte terrestre a los Estados Unidos se han tenido serias trabas dentro de la República Mexicana. Además, existen restricciones dentro del sistema financiero.

c) Guatemala

El valor de las exportaciones de frutas y hortalizas se elevó de 39 millones de dólares en 1980 a 61 millones en 1990, lo que significa un incremento promedio de 4.5%. El grueso de las exportaciones está representado por la papa, el melón, el tomate y el brócoli, en orden de importancia, además de las plantas ornamentales. (Véase el cuadro 15.)

Los principales mercados de Guatemala son Estados Unidos, El Salvador, Canadá, Alemania, Reino Unido, los Países Bajos, España, Grecia y Suecia, y países asiáticos como Japón y la República de Corea.

Entre 60% y 70% de la producción total de melón se destina al mercado externo. Durante el decenio de los ochenta, las ventas al exterior, dirigidas principalmente a los Estados Unidos, tuvieron un incremento de 30% promedio anual, al pasar de 448 toneladas en 1980 a 5,262 en 1990.

El consumo interno de brócoli no es importante y la mayor parte de su producción se destina al mercado de los Estados Unidos, que absorbe más del 80% de las ventas. De 1983 a 1990 sus exportaciones crecieron un 30% promedio anual, al pasar de 1,100 a 7,000 toneladas.

Las exportaciones de tomate tuvieron un crecimiento promedio anual de 6.5%; pasaron de 2,700 toneladas en 1980 a 5,100 en 1990. El principal mercado para este rubro es El Salvador.

Por lo que respecta a las plantas ornamentales y los follajes, las exportaciones han aumentado, de 11 millones de dólares en 1980 a 16 millones en 1992. (Véase de nuevo el cuadro 15.) Aproximadamente el 70% de las ventas al exterior tiene como destino principal los países europeos.

En 1989 los agricultores privados comerciales establecieron en Miami una empresa mayorista que actúa como corredora de los productos que exporta Guatemala. Así se resolvieron problemas de corretaje, pero no los del transporte. La empresa ha tenido éxito y aceptación, y está abierta a todos los productores que cumplan con los requisitos de calidad.

Para la exportación de productos no tradicionales, Guatemala cuenta con la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (GEXPRONT), que brinda apoyo tanto a los productores como a los exportadores mediante asistencia técnica, capacitación e información, promoción comercial, diversificación de mercados, incremento de medios y/o vías de transporte de carga y establecimiento de canales directos de comercialización. Entre sus agremiados, el 11% se dedica a la exportación de flores y follajes, el 12% a plantas ornamentales, el 15% a frutas y el 21% a hortalizas.

En el orden interno, los principales problemas radican en que los exportadores en algunas ocasiones no son competitivos por falta de incentivos, de financiamiento y de infraestructura en puertos y carreteras; además, no existe una política gubernamental hacia las exportaciones no tradicionales. Por otra parte, también se encuentran los obstáculos relacionados con el acceso a los mercados externos, como son las barreras arancelarias y fitosanitarias.

d) Honduras

El valor de las exportaciones de frutas y hortalizas pasó de 16 millones de dólares en 1980 a 32 millones en 1990, resultando un incremento promedio anual de 7%. (Véase el cuadro 16.)

Por lo que respecta al melón, en la actualidad existen 10 empresas, entre cooperativas y empresas privadas, que se dedican a la exportación. El 85% de los pequeños productores comercializan su producto por medio de la Cooperativa Regional de Horticultores del Sur (CREHSUL) entre los meses de noviembre a marzo. El melón ha registrado uno de los más altos incrementos promedio (40%) en su exportación durante la década de los ochenta, al pasar de 1,600 toneladas en 1980 a 47,200 en 1990.

A su vez, la piña avanzó de 27,000 toneladas en 1980 a 37,700 en 1990, con un promedio anual de 3.4%. Las exportaciones de cítricos experimentaron un leve decrecimiento, al bajar de 20,400 toneladas a 19,900. (Véase de nuevo el cuadro 16.)

La exportación de tomate comenzó a decaer a partir de 1985. La reducción se operó por las restricciones a las importaciones de este producto en los Estados Unidos. El mercado salvadoreño ha permitido mantener algunos volúmenes de ventas al exterior.

Entre los principales problemas que afrontan las exportaciones de rubros perecederos destacan en primer lugar los relacionados con el transporte, como fuente de inestabilidad de los productores. El relativamente largo tiempo del traslado conspira contra la calidad exigida por el consumidor norteamericano. Por otro lado, si por alguna eventualidad los productos llegan en un estado que les priva de su valor comercial, el pago del flete es, sin embargo, ineludible.

En 1984 se fundaron en Honduras la Federación de Productores Exportadores Agrícolas y Agroindustriales de Honduras (FEPROEXAAH) y la Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE), con el fin de procurar recursos financieros en moneda local a los productores y exportadores, que les permitieran una expansión rápida de la oferta de bienes no tradicionales. Estas instituciones funcionan mediante el apoyo financiero de la Agencia Internacional de los Estados Unidos para el Desarrollo (AID) y cuentan con oficinas de asistencia técnica en San Pedro Sula y Choluteca.

En 1987 fueron creados el Consejo Nacional de Fomento a las Exportaciones e Inversiones (CONAFEXI), encaminado a la formulación de planes a corto y mediano plazo para el desarrollo de inversiones y exportaciones; el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), cuyo objetivo

central es la creación de una ventanilla única para efectuar los trámites burocráticos de exportación, y el Consejo de Fomento a las Exportaciones (COFEX), cuyo cometido principal es proponer y evaluar los instrumentos fiscales de apoyo a las exportaciones no tradicionales.

e) Nicaragua

Históricamente, la economía de Nicaragua ha basado sus exportaciones en los cultivos tradicionales; a partir de los años setenta comenzó a experimentar con algunas frutas y hortalizas, aunque no logró consolidar el proyecto.

Durante la década de los ochenta, la mayoría de los países de la región comenzaron a impulsar tanto la producción como la exportación de frutas y hortalizas con resultados bastante alentadores. Nicaragua no pudo participar en este proyecto debido, principalmente, al bloqueo de los Estados Unidos, que lo excluía del comercio. Sólo pudo realizar algunas exportaciones de mango, melón y limones al mercado europeo, a los niveles que permitían los espacios libres en los barcos bananeros. También se hicieron esfuerzos por aprovechar el mercado de Canadá, sin mayores resultados. (Véase el cuadro 17.)

A partir de la reanudación de las relaciones comerciales entre Nicaragua y los Estados Unidos en 1990, se generaron nuevas expectativas y oportunidades para los productores nicaragüenses, creándose la Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos no Tradicionales (APENN), estableciendo contacto con el Proyecto de Apoyo a las Exportaciones de Productos no Tradicionales (PROEXAG). APENN brinda a sus asociados asistencia técnica, información comercial y capacitación, además de publicar periódicamente un boletín informativo. Al amparo de esta situación, se está promoviendo la producción de hortalizas, principalmente de melón y cebolla, rubros que lograron exportarse en cantidades aún reducidas en 1993.

II. LA OFERTA Y LA DEMANDA DE HORTALIZAS, FRUTAS Y PLANTAS ORNAMENTALES EN LOS PAISES DESARROLLADOS

1. La producción de los países desarrollados

Las frutas y hortalizas son artículos prioritarios en la dieta de la población de los países desarrollados. En Estados Unidos, Canadá, Japón y los países europeos se registran altos niveles de consumo de estos productos, cuya variedad se ha ido diversificando al intensificarse el intercambio comercial. Esos países también son productores de importancia en muchos rubros, con lo cual abastecen un gran porcentaje de la demanda interna. Las importaciones complementan la oferta en el caso de las especies que no se adaptan al medio, o cuando la baja disponibilidad de recursos naturales limita la producción, y también en las temporadas en que las condiciones climáticas no son favorables.

China y la India son los principales productores de hortalizas y frutas en el mundo. Entre los países desarrollados, destaca los Estados Unidos en primer lugar. Un elevado porcentaje de la producción de algunos rubros que requieren de temperaturas cálidas se realiza entre julio y diciembre, en cantidades suficientes para abastecer el mercado interno de productos frescos de temporada, así como la demanda de materias primas para empresas procesadoras. La escala de la producción permite exportar cantidades significativas de estos rubros. Sin embargo, por sus altos niveles de consumo se ven obligados a realizar compras de productos frescos en el exterior, principalmente en el invierno.

El Japón y los países miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) producen también volúmenes considerables de hortalizas y frutas para abastecer una proporción significativa de su demanda, la que completan con compras intrarregionales —los países de la CEE— y externas. Italia, España, Japón y Francia se cuentan entre los principales países productores; son exportadores importantes España, los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo, mientras que Alemania, Francia y el Reino Unido son importadores. Asimismo, el Canadá tiene una mayor dependencia de las importaciones de frutas y hortalizas por sus condiciones climáticas y el alto dinamismo de su demanda.

a) La producción de hortalizas de los Estados Unidos

Como ya se señaló, los Estados Unidos es el mayor productor de hortalizas entre los países desarrollados. El área cultivada se ha mantenido relativamente estable, entre 0.9 y 1.1 millones de hectáreas, en la década de los ochenta y los primeros años de los noventa. La producción presenta una marcada tendencia al alza desde 1983, año en el que se lograron 20 millones de toneladas, mientras que en 1991 el monto cosechado llegó a 28 millones de toneladas. (Véase el cuadro 18.) Este incremento se origina básicamente en los avances tecnológicos que ocurren en el país.

La mayor parte de la producción se utiliza como materia prima en la industria de alimentos. En 1984, de un total de 22.8 millones de toneladas, 12 millones se procesaron industrialmente y 10.8 millones se vendieron en fresco en el mercado interno. En 1991, de 28 millones de toneladas cosechadas, 16 se procesaron y 12 se consumieron en su modalidad de producto fresco.

Con algunas excepciones, como es el caso de la lechuga, el melón, la sandía y el chile pimienta o chiltoma —productos que se consumen casi en su totalidad en los hogares, sin elaboración industrial—, otras variedades de hortalizas son producidas principalmente para su industrialización. En el caso del tomate, por ejemplo, la producción especializada de materia prima para las plantas procesadoras fue de 11 millones de toneladas en 1990, en tanto que sólo 1.7 millones de toneladas se vendieron frescos.

Prácticamente todos los Estados de la Unión Americana producen hortalizas; con todo, destaca California, que logra el mayor volumen, en donde se sembraron 420,000 hectáreas en 1991 del total de 1.3 millones. En Wisconsin, el área cultivada alcanzó 170,000 hectáreas en 1991. Es importante también la superficie cultivada en Washington, Oregon, Nueva York, Montana y Florida.

La mayor parte de las cosechas se obtiene en el lapso que transcurre de julio a octubre o noviembre, ya que casi en todas las zonas productoras las temperaturas bajas impiden realizar labores agrícolas de noviembre a abril. En abril o mayo se inician la preparación de tierras y las siembras, para obtener los primeros frutos en julio.

Son pocos los estados que obtienen una producción masiva de hortalizas entre diciembre y mayo. En este período el mayor productor es Florida, al que siguen en importancia Texas y Arizona. Durante este lapso, el volumen de las cosechas es insuficiente para satisfacer la demanda de algunos rubros hortícolas frescos, razón por la cual, como ya se mencionó, se recurre a las importaciones.

b) La oferta de frutas en los Estados Unidos

Los Estados Unidos es el principal productor de frutas entre los países desarrollados; a nivel mundial le superan Brasil, la India y China. La superficie cultivada es superior a los 1.4 millones de hectáreas, con una tendencia decreciente, ya que de 1,435 miles de hectáreas sembradas en 1984, se descendió a 1,400 miles de hectáreas en 1991. En esta tendencia incide la reducción considerable de la superficie de cítricos, la cual se compensó con el incremento en nueces y deciduos. (Véase el cuadro 19.)

Las principales zonas productoras de cítricos se ubican en California, Florida y Texas, donde padecen ocasionalmente el efecto de temperaturas bajas; cuando éstas son leves hay incidencia en los volúmenes cosechados; pero si son pronunciadas, afectan las plantaciones con las consecuentes pérdidas financieras, ya que la producción sólo se restituye 4 o 5 años después de sustituidas las plantas.

Lo anterior originó la drástica contracción de la producción, que se conjuga con la reducción del área y la baja reposición de plantaciones en el segundo lustro de los ochenta, debido al alto riesgo financiero que implica la eventualidad de las heladas.

En 1980 se cosecharon 463,000 hectáreas de cítricos, área que se reduce a 408,000 en 1984 y continúa en descenso hasta 344,000 en 1991, con la correspondiente caída de la producción. En el caso de la naranja, el rubro de mayor importancia en este renglón, la producción declinó de 11.8 millones de toneladas en 1980 a 7.7 millones en 1990. La de toronja se redujo de 2.9 millones de toneladas en 1980 a 1.9 millones en 1990 y el limón, por su parte, también presentó tendencias decrecientes. (Véase de nuevo el cuadro 19.)

Gran parte de las cosechas de cítricos se destina a la elaboración de productos industrializados, siendo el de mayor significado, por su volumen, el de jugos concentrados y congelados en el caso de la naranja, y de gajos, en el de la toronja. A causa de la caída de la producción, que se combina con el incremento de la demanda, los Estados Unidos importan grandes cantidades de jugos concentrados, gajos y cítricos frescos.

En otras frutas tropicales, como la piña y el aguacate, el abasto interno también es importante. El principal productor de piña es Hawái; su oferta, si bien cuantiosa, es insuficiente para cubrir la demanda. También se compran en el exterior mangos y aguacates.

En lo concerniente a la oferta de flores y plantas ornamentales, aunque la producción interna es de gran magnitud, la oferta se complementa con importaciones.

c) La oferta de otros países desarrollados

Canadá, Japón y los países miembros de la CEE producen hortalizas y frutas en cantidades que satisfacen sólo una parte de la demanda interna, situación determinada en algunos casos, por las condiciones climáticas que se caracterizan por largos períodos de temperaturas bajas.

Las importaciones de frutas y verduras frescas del Canadá superan las 150,000 toneladas anuales, provenientes de los Estados Unidos y México y, en menor medida, de los países del Caribe y Centroamérica.

Con respecto al Japón, se abastece con producción interna en un porcentaje que se sitúa alrededor del 90% de la demanda. Las compras en el exterior se realizan sobre todo de los Estados Unidos y países asiáticos.

Los países europeos, en especial los Países Bajos, Italia, Grecia y España, son exportadores de hortalizas y frutas, que colocan fundamentalmente en otros países de la misma región, además de efectuar algunas ventas en los Estados Unidos y el Japón. La producción en gran escala en invernadero ha ampliado su capacidad productiva; con todo, los países europeos en conjunto son compradores netos, ya que la demanda de Alemania, el Reino Unido y los países nórdicos se satisface con importaciones adicionales de Israel y algunos países africanos. Adquieren también algunas cantidades de México, países del Caribe y Centroamérica.

2. La demanda de productos agrícolas perecederos

a) La demanda de hortalizas en los Estados Unidos

El consumo de hortalizas está muy arraigado entre los habitantes de los Estados Unidos. En 1991 se consumieron 25 millones de toneladas, lo que equivale a 100 kilogramos anuales por habitante, cifra ligeramente superior a los 99 kilogramos de 1980. (Véase el cuadro 20.)

El 50% del consumo de productos hortícolas corresponde a la modalidad de frescos, 42% a procesados y el resto a congelados. Esa proporción presenta algunas fluctuaciones año con año,

pero es importante señalar el margen de preferencia de los consumidores por los productos frescos. En el lapso 1980-1990, el porcentaje fluctuó entre 49% y 52%. (Véase de nuevo el cuadro 20.)

A nivel de productos, el tomate, el pepino, el chile picante, la coliflor y la cebolla, entre otros, se consumen preferentemente procesados. La demanda de productos hortícolas para proceso proviene de empresas de gran magnitud y alta tecnología, que se dedican a actividades productivas y de distribución. Concurren al mercado con productos de marca de reconocido prestigio, apoyados por costosas campañas de publicidad y eficientes sistemas de comercialización y distribución.

En general, esas empresas adquieren todos los vegetales que industrializan en zonas productoras de los Estados Unidos, cercanas a las plantas procesadoras; el costo y los problemas del transporte impiden la importación de la materia prima. En muy pocas oportunidades, cuando la producción de algunos vegetales es insuficiente en el país —como sucede con el tomate cuando se presentan esporádicamente temperaturas bajas en California—, las empresas adquieren concentrados en el exterior para su envasado o enlatado y posterior distribución, con sus etiquetas y marcas de fábrica. Quizá la excepción más notable sea la de distintas variedades de chiles picantes, que las empresas importan todos los años en las modalidades de seco, en polvo o en pasta.

Lo anotado merece una atención especial y análisis para el caso de proyectos que contemplen el procesamiento de productos hortícolas y la eventual exportación de éstos a los Estados Unidos, sobre todo de productos de consumo masivo atendidos por grandes empresas en condiciones de oligopolio.

Por lo que concierne a los productos frescos, la cantidad demandada varía de uno a otro producto. Unos cuantos rubros tienen alta demanda por habitante, la cual está muy por arriba del promedio: la lechuga, el tomate, la cebolla y la papa. Otros como el pepino, el melón, el chile y la calabaza, registran cifras de menor cuantía, pero siempre de alguna consideración. En cuanto al espárrago, el repollo, la coliflor, la okra y otros, las cantidades consumidas son bajas, si se comparan con los dos grupos indicados anteriormente.

Entre los productos que se importan en fresco en mayores volúmenes están el tomate, el pepino, diferentes variedades de chile (incluido el pimiento bell o chiltoma), el melón y la calabaza. México, el principal abastecedor, cubre, en promedio, 90% de las importaciones. También se importa en cantidades significativas un conjunto de rubros cuyo consumo por habitante es bajo, como es el caso de la okra, la coliflor y la arveja, así como aquellos productos que demandan núcleos de

población inmigrada, sobre todo familias oriundas del Caribe y de Centroamérica, y que no se producen en los Estados Unidos, como la yuca, la malanga y el palmito, entre otros.

i) La demanda de tomate fresco. La demanda total del tomate fresco se sitúa en alrededor de los 2 millones de toneladas métricas anuales y es, junto con la lechuga, la papa y la cebolla, uno de los productos hortícolas de mayor consumo.

Las cifras de la demanda presentan una tendencia ascendente hasta 1989, cuando se superan los 2 millones de toneladas, frente a una tonelada y media en 1980. (Véase el cuadro 21.) En 1990 y 1991 se observa una leve reducción ocasionada básicamente por la caída de la producción de Florida, sumada a la baja que sufren las compras en el exterior por las restricciones a las importaciones de hortalizas.

Los abastecimientos internos se generan principalmente en los estados de Florida y California. El primero produce durante todo el año, y presenta una tendencia ascendente, aunque fluctuante, durante la década de los ochenta, pasando de 539,000 toneladas en 1980 a 733,000 en 1991. La mayor oferta se logró en 1988, cuando se alcanzaron 855,000 toneladas.

California, por su parte, aumentó la oferta de 350,000 toneladas en 1980, a 426,000 en 1991. En este estado se realizan las cosechas en verano y otoño, y no se produce en el período que transcurre entre diciembre y junio. Esta situación ocasiona el incremento de los precios en los principales centros distribuidores, y obliga a compras en el exterior, principalmente en México.

El precio de la caja de 25 libras procedente de la Florida de marzo a junio de 1991 se situó entre los 14 y los 22 dólares en los principales centros de embarque; se redujo a 5.40 en octubre, nivel similar al de California, cuyo precio promedio mensual fue de alrededor de 4 dólares entre agosto y diciembre. En el mercado de Nueva York, los valores unitarios fluctuaron de 11 a 23 dólares entre enero y abril, y de 8 a 9 entre julio y diciembre, ocurriendo una situación análoga en el mercado de Chicago.

En 1990 se presentó un comportamiento inusual de los precios entre enero y marzo, cuando alcanzó un valor superior a los 30 dólares la caja de 25 libras. El resto del año los precios se situaron entre 5 y 7 dólares. La caída de la producción, que se dejó sentir en Florida durante este año, determinó esa coyuntura en la que inciden también las restricciones a las importaciones.

En lo concerniente a las importaciones, éstas mostraron una tendencia ascendente entre 1980 y 1986, al pasar de 295,000 a 445,000 toneladas, y en los años siguientes descendieron hasta llegar a 360,000 toneladas en 1991. El principal abastecedor es México. Además de los controles sobre

la calidad y condiciones del producto al entrar al país, también son más estrictas las normas fitosanitarias. En este marco se han eliminado las compras a los países centroamericanos y a algunos del Caribe. Conviene observar que las importaciones procedentes de estos países alcanzaron las 10,000 toneladas en 1986, y sólo 500 en 1991. (Véase de nuevo el cuadro 21.)

ii) El melón. La demanda de melón supera el millón de toneladas anuales. En los Estados Unidos hay preferencia por dos tipos: el Canteloupe y el Honey Dew. El consumo del primero fluctúa entre las 800,000 y 900,000 toneladas anuales en los últimos años de la década, y el segundo llega a las 200,000. (Véanse los cuadros 22 y 23.)

La demanda se abastece primordialmente de la producción interna, aunque se observa una marcada tendencia a una mayor participación de las compras en el exterior, las que han pasado en el caso del Canteloupe, de un 10% del consumo en el primer quinquenio de la década, a un 14% en el segundo; para el Honey Dew, las importaciones han aumentado del 12% al 20% del consumo, respectivamente.

Mientras que los abastecimientos internos provienen básicamente de California, Texas y Arizona, las importaciones se realizan principalmente de México, y en medida cada vez más significativa de los países de la Cuenca del Caribe. En el caso del Canteloupe, la participación de este último grupo de países se incrementó de 2% en 1980 a 20% al finalizar la década; en el Honey Dew, pasó de 15% en 1980 a 45% en 1987. (Véanse de nuevo los cuadros 22 y 23.) Aunque la República Dominicana es el productor y exportador de mayor importancia, las compras a los países de Centroamérica se han incrementado.

Los precios del melón son relativamente bajos durante el período de julio a octubre, cuando se cosecha la producción de los Estados de la Unión Americana. En este período, el precio promedio fluctuó entre los 4 y los 5 dólares por cartón en 1990; en cambio, entre enero y junio alcanzó los 15 dólares por cartón. (Véase el cuadro 24.)

iii) Otros productos hortícolas. El chile pimiento o chiltoma, el pepino y la calabaza son productos que registran una demanda de importancia. El consumo de los dos primeros se situaba en alrededor de 350,000 toneladas cada uno al finalizar la década de los ochenta, mientras que el de la calabaza, de la variedad conocida como Squash, entre las 80,000 y las 90,000 toneladas anuales. (Véanse los cuadros 25 a 27.)

Alrededor de 70% de la demanda de los tres rubros mencionados se abastece de la producción de California, Florida y Texas. El 30% restante se importa, siendo México el proveedor que supera el 90% de las compras externas.

Los precios de estos rubros son más altos de enero a junio, cuando se reducen los abastecimientos de California y otros estados que dejan de producir durante las temporadas frías, y se mantienen los de Florida, complementados con importaciones.

En el caso del pepino, los precios prevalecientes fluctuaron entre los 10 y los 15 dólares por caja entre enero y mayo de 1990, y entre 6 y 13 dólares entre julio y diciembre. En 1991 se situaron entre 11 y 20 dólares en los primeros cinco meses del año, y entre 7 y 12 dólares entre junio y diciembre. Los precios de la chiltoma presentan tendencias similares.

b) La demanda de frutas en los Estados Unidos

En los Estados Unidos, el consumo de frutas es de especial importancia en la dieta de la población. Se estima que la demanda alcanzó la suma de 20 millones de toneladas en 1991 y 1992. El mayor porcentaje del consumo de frutas se registra en la modalidad de procesado. La uva industrializada cubre 90% del consumo, la piña 75% y los cítricos 70%, mientras que en la pera, la manzana y la ciruela las proporciones son de un 50%.

En algunos de estos productos, la oferta interna se complementa con importaciones. Chile es el principal abastecedor de los rubros cuya producción exige clima templado y frío, como la pera, la uva y la manzana, en tanto que los cítricos se adquieren de México y Brasil, fundamentalmente, y la piña, de los países del Caribe y de Centroamérica.

En relación con las importaciones de rubros en los cuales los países centroamericanos tienen posibilidad de ampliar sus exportaciones, están los cítricos, el mango, el aguacate, la piña y la papaya, principalmente.

i) Los cítricos. Como ya se indicó, el consumo total de cítricos en los Estados Unidos supera los 12 millones de toneladas anuales, la mayor parte en forma procesada, principalmente en la modalidad de jugos concentrados y congelados. El consumo por habitante rebasa los 50 kilogramos, de los cuales 36 corresponden a congelados y 12 kilogramos a productos frescos. El consumo de aceites esenciales tiene también importancia.

Con respecto a la naranja, su consumo supera a la producción interna. En el período 1982-1989 se llegaron a producir entre 7 y 9 millones de toneladas. En 1990 y 1991 se alcanzaron casi 8 millones de toneladas, cifra insuficiente para abastecer la demanda interna. 8/

Para complementar la oferta interna se realizan importaciones de jugos concentrados, así como de fruta fresca. Mientras que Brasil es el principal abastecedor de jugos concentrados de naranja, ésta se importa fresca de México, y en cantidades menores de Centroamérica y el Caribe.

Las importaciones de naranja y sus derivados presentan fluctuaciones muy marcadas que se derivan principalmente de los cambios climáticos que afectan la producción del Estado de Florida y que inciden en el repunte de los precios. 9/

En los Estados Unidos se realizan importaciones de toronjas y limones en su modalidad de frescos, y se adquieren también aceites esenciales de limón del exterior. En su conjunto, las compras de estos productos frescos sumaron 15.3 millones de dólares en 1991, de los cuales 13.5 millones corresponden a diversas variedades de limones, y 1.8 millones a la toronja.

Las importaciones de limón provienen principalmente de Argentina, Brasil, México, Honduras y Costa Rica y, las de toronjas, de Honduras.

ii) Otras frutas frescas. Además de los cítricos, los Estados Unidos importan cantidades de alguna consideración de frutas que se producen en Centroamérica, como el mango, la piña y el aguacate.

Las importaciones de mango (50,000 toneladas anuales) son superiores a la producción (14,000 toneladas). México es el principal abastecedor. Las compras hechas a los países del Caribe y Centroamérica presentan un dinamismo de especial consideración, ya que pasaron de 4,600 toneladas en 1980 a 10,000 toneladas en 1991. (Véase el cuadro 28.)

Con relación a la piña, la demanda total para consumo como producto fresco supera las 170,000 toneladas anuales, de las cuales alrededor de 90,000 se producen en Hawaii, y el resto (más de 80,000 toneladas) se adquiere del exterior. (Véase el cuadro 29.) Los principales abastecedores son los países de la cuenca del Caribe, entre los cuales Costa Rica y Honduras tienen una participación significativa.

8/ Véase, CEPAL, Centroamérica: Lineamientos para un programa de fomento de la producción de cítricos (LC/MEX/L.92), octubre de 1988.

9/ Ibidem.

La demanda de aguacate superó las 200,000 toneladas en el segundo quinquenio de los ochenta. Se abastece casi en su totalidad de la producción interna de California y Florida; no obstante, se han realizado importaciones de hasta 17,000 toneladas en 1991. (Véase el cuadro 30.) Las compras a los países del Caribe y Centroamérica han llegado a las 3,700 toneladas.

c) Plantas ornamentales y flores

En los Estados Unidos el consumo de plantas ornamentales, flores y follajes presenta un dinamismo significativo durante la década de los ochenta. El valor de la demanda de plantas ornamentales por habitante subió de 11 dólares en 1980 a 22 en 1990, mientras que la de flores y follajes se elevó de 4.20 a 9.50 dólares en ese mismo período.

Las plantas ornamentales alcanzan una producción cuyo valor es de 7,500 millones de dólares, siendo los principales productores California, Florida, Texas, Pennsylvania, Rhode Island y New Jersey.

La producción interna de flores, follajes y otras especies decorativas (incluidos plántulas y embriones) sumó 2,300 millones de dólares anuales al finalizar la década de los ochenta. Dentro de estas cifras, la de flores totaliza los 500 millones de dólares y la de follajes 481 millones. Además, la producción de flores en macetas y arreglos y otros tipos de plantas decorativas suman un total de 1,200 millones de dólares.

La producción de flores, follajes y plantas decorativas se realiza prácticamente en todos los Estados de la Unión Americana, siendo Florida y California los productores más importantes.

Al igual que en el caso de los productos hortícolas y las frutas, la demanda es mayor que la producción interna. La oferta doméstica de flores representa aproximadamente un 65% de la demanda total; como consecuencia, las importaciones totalizaron alrededor de 35% de las compras en los últimos años de la década de los ochenta.

Las compras de follajes y otras plantas para adornos florales en el exterior fluctuaron entre 362 y 440 millones de dólares.

Las importaciones de flores se realizan principalmente de Colombia, donde se adquirieron 175 millones de dólares en 1988. De los Países Bajos se compraron 63 millones de dólares, y ese mismo año Costa Rica, Panamá, México y Canadá colocaron ventas que se sitúan entre los 5 y los 8 millones de dólares.

Las importaciones de otras plantas ornamentales totalizaron 64 millones de dólares en 1985.

d) El mercado de otros países desarrollados

Las flores, plantas ornamentales, frutas y hortalizas, tienen una demanda significativa en otros países desarrollados. Canadá, por su situación geográfica, presenta una posibilidad real de compras de estos rubros a los países centroamericanos. No existen las mismas perspectivas en la Comunidad Económica Europea (CEE) y en el Japón. En estos países, las distancias dificultan y encarecen —aunque no impiden— la colocación de algunos rubros. A esto se suman las restricciones al comercio, principalmente en el Japón, así como las preferencias que éste y la CEE conceden a otros países. No obstante, sobre la base de la experiencia en las ventas de rubros perecederos como el banano, algunas flores y ciertas frutas, es posible proyectar la ampliación del comercio con Europa y el Japón.

i) El mercado de Canadá. El Canadá tiene una destacada actividad productiva de hortalizas, frutas y plantas ornamentales, pero también recurre a importaciones en cantidades de alguna consideración.

Las importaciones de hortalizas y frutas han observado una tendencia dinámica en los últimos años. Las compras de tomates en el exterior suman 87,000 toneladas, las que provienen básicamente de Florida, que abastece los mercados más importantes del país, en las provincias de Quebec y Ontario. Las 16,000 toneladas que se adquieren en México se distribuyen en los centros de consumo ubicados en el occidente de Canadá. Algunos países del Caribe y Centroamérica colocan cantidades poco significativas.

Las importaciones de melón fueron de 52,000 toneladas durante 1986 y 1987, de las cuales los Estados Unidos vendió 42,000 toneladas en 1986 y 45,000 en 1987. (Véase el cuadro 31.) En México se adquirieron 3,500 toneladas en 1986 y 4,000 toneladas en 1987. Se registraron importaciones de Costa Rica, El Salvador y Honduras, que suman en conjunto 5,000 toneladas. El precio del melón entre diciembre y mayo fue de 930 dólares la tonelada, y el resto del año el promedio fue de 510 dólares.

El chile pimienta o chiltoma se importó en cantidades crecientes, 42,000 toneladas en 1985 y 48,000 en 1987. La mayoría de las compras se realizan en los Estados Unidos, adquiriéndose

cantidades de alguna consideración en países alejados como Israel, España, Marruecos y Bélgica, entre otros. El precio promedio al mayorista se sitúa en alrededor de los 1,000 dólares por tonelada.

Las importaciones de pepino superan las 23,000 toneladas anuales durante los meses que transcurren entre octubre y mayo.

Por lo que se refiere a las compras de frutas en el exterior, Canadá importó un promedio de 230,000 toneladas anuales de naranjas durante el primer quinquenio de los ochenta. También son relevantes las compras de piña, cuyo monto se ubicaba en alrededor de 14,000 toneladas anuales en 1987. Asimismo, se importan aguacates en cantidades que se sitúan en alrededor de las 8,000 toneladas anuales. (Véase de nuevo el cuadro 31.)

Por lo que corresponde a flores y plantas ornamentales, el Canadá importó 18 millones de dólares en flores en 1981, cifra que se incrementó a 35 millones en 1988. Las plantas ornamentales se adquirieron por un valor de 30 millones de dólares.

ii) El mercado del Japón. El suministro interno de productos hortícolas es prácticamente suficiente para cubrir la demanda del Japón. La producción se ha mantenido en alrededor de los 17 millones de toneladas al año.

Las compras al exterior son relativamente bajas y presentan fluctuaciones de especial importancia. Entre 1980 y 1987 se importaron entre 100,000 y 250,000 toneladas.

La cebolla es el rubro dominante en las importaciones, ya que representa alrededor del 60% de los productos hortícolas adquiridos del exterior, predominando los Estados Unidos como abastecedor entre septiembre y diciembre, y Nueva Zelandia en los períodos de primavera y verano.

Las compras de calabaza, col y zanahoria, productos que se adquieren de China, Taiwán y Nueva Zelandia, tienen también alguna importancia. Algunas cantidades de calabaza llegan de México.

En lo concerniente a las frutas, el Japón consume anualmente alrededor de 500,000 toneladas de naranjas, de las cuales importa alrededor de 120,000 toneladas. También se adquieren en el exterior mango, piña y aguacate. Casi la totalidad de estas compras se realizan en los Estados Unidos, ya que sus exportaciones cumplen con los requerimientos sanitarios y de calidad, muy estrictos en el Japón.

Se registran importaciones crecientes de flores. De 22 millones de dólares que se adquirían del exterior en 1985 pasaron a 57 millones de dólares en 1987 y a 102 millones en 1988.

iii) El mercado europeo. Las compras de frutas y hortalizas que realizan en el exterior los países europeos son de magnitud considerable, sobre todo en lo que se refiere a los pimientos, los aguacates, las calabazas, los melones y las piñas. (Véase el cuadro 32.) En cambio, el comercio intrarregional cubre gran parte de la demanda de tomate y cítricos.

El grueso de las compras externas se efectúa en los países del norte de Africa. Israel es otro de sus principales abastecedores. De Centroamérica se adquieren piñas, melones, y en menor medida mangos.

III. EL ORIGEN DE LA OFERTA EXTERNA DE ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS

Los países desarrollados adquieren del exterior cantidades considerables de frutas, hortalizas, flores y plantas ornamentales. Los Estados Unidos es uno de los principales proveedores de productos enlatados y congelados. También es notorio el valor de las adquisiciones de jugos concentrados de naranja que los países desarrollados obtienen del Brasil.

En productos frescos los oferentes se diversifican, a la vez que se especializan de acuerdo con sus condiciones de producción, por el tipo, la variedad, la calidad y el precio del producto y, en alguna medida, por la distancia a los centros de consumo.

Por el potencial del mercado estadounidense para los países centroamericanos, sobre todo el de los estados del nordeste, resulta de interés examinar en detalle el comportamiento de la oferta mexicana, y en particular la forma en que los productores de México han ido desarrollando sus relaciones comerciales.

1. Características del abasto externo

La oferta externa de frutas y productos hortícolas reviste características específicas asociadas a las exigencias en su presentación y calidad, así como a su fragilidad y condición de perecederos. El traslado desde los países exportadores a los centros de consumo de los importadores debe realizarse en períodos relativamente cortos, protegidos con empaques especiales, y en medios de transporte que dispongan de tecnología apropiada para asegurar las condiciones de temperatura y humedad requeridas por los productos.

Las exigencias para el traslado determinan altos costos de transporte y requieren sistemas eficientes de distribución, que inciden en los costos totales y en los precios de los productos.

Un alto porcentaje de la oferta se realiza bajo la modalidad de productos procesados. Las empresas que industrializan la materia prima han alcanzado magnitudes de especial consideración en los países desarrollados, ya que cuentan con sistemas de comercialización eficientes, entre cuyos recursos se incluyen marcas de fábrica para los productos que elaboran y fuertes campañas publicitarias. Un grupo reducido de empresas, con recursos financieros suficientes, aplicando tecnologías apoyadas en investigaciones permanentes y por la experiencia adquirida en los sistemas

de comercialización, han logrado captar y mantener los mercados internos y realizar exportaciones de una amplia gama de productos hortícolas y frutas elaborados.

Esas empresas ubican las plantas agroindustriales en las zonas de producción agrícola, con el fin de abatir costos al ahorrar en el transporte de las materias primas. De esta manera, durante los períodos de cosecha, consiguen abastecimientos a precios con los cuales no pueden competir los productores de regiones distantes, y menos aún los de otros países que incurren en elevados costos de transporte.

Por lo expuesto anteriormente, es evidente que la oferta de los países que producen con el fin de exportar, y que no cuentan con industrias procesadoras, atiende casi exclusivamente el consumo de productos frescos, cuando se dan condiciones de precios atractivos, determinados en parte por la disminución que sufre la producción de los países importadores en ciertas épocas del año; o bien se dirige a los países que no disponen de las condiciones adecuadas o los recursos para producir.

Por norma general, los países exportadores de productos frescos están relativamente cerca de aquéllos en los que la producción interna no es suficiente para abastecer la demanda. Se puede apreciar, por ejemplo, que las mayores compras de los Estados Unidos se realizan en México; las de Canadá en los Estados Unidos y, en menor medida, en México. El Japón adquiere los productos en países asiáticos, y Europa en Grecia, España, los Países Bajos y norte de África, principalmente.

Se dan algunas excepciones: es el caso de las ventas de los Estados Unidos al Japón, las exportaciones de frutas de Chile a los Estados Unidos, y algunas ventas de México y Centroamérica a Europa, facilitadas por los avances tecnológicos en los sistemas de transporte.

Centroamérica, que está situada a una distancia relativamente corta de los Estados Unidos, podría resolver económicamente los problemas de traslado de varios productos frescos. Las poblaciones situadas en las costas del Atlántico de los Estados Unidos están más cerca de Centroamérica que de las regiones productoras de México, lo que permite considerar las perspectivas de aprovechar estos mercados de altos niveles de consumo. Obviamente, esta posibilidad es mayor durante los meses en que se reduce la oferta de los Estados Unidos.

2. La oferta de cítricos y otros productos

El Brasil es el principal productor de naranjas del mundo desde 1982, cuando superó la producción de los Estados Unidos, que había caído —a consecuencia de las fuertes heladas— de 11 millones de toneladas en 1980 a un poco más de 7 millones de toneladas en 1982. En 1980 el Brasil producía 8.9 millones de toneladas, y en 1982 elevó su producción a 9.3 millones; posteriormente continuó incrementándose hasta alcanzar los 15 millones de toneladas en 1986. 10/

La producción de naranja del Brasil se destina en un porcentaje elevado a la elaboración de jugos concentrados que se exportan a todo el mundo, encontrando los compradores más importantes en los Estados Unidos, países europeos y el Japón.

Las empresas industriales procesadoras de jugos concentrados han instalado tecnología moderna y han obtenido productos de alta calidad, con un gran prestigio en los mercados internacionales. También son sobresalientes los esfuerzos realizados por empresarios brasileños para lograr un alto grado de eficiencia en los sistemas de comercialización, incluido el transporte de los jugos concentrados congelados, que se realiza en barcos especializados para este fin.

En Israel se promovió la producción de frutas y hortalizas para exportar una parte al resto del mundo, basándose en altos niveles tecnológicos, entre los que destaca la instrumentación de sistemas de riego de elevada eficiencia, así como el manejo de suelos de muy baja fertilidad. Estos exigen fuertes inversiones que inciden en costos unitarios; pese a ello, lograron niveles de producción que les permitieron exportar cantidades significativas de frutas y hortalizas, gracias a la eficiencia lograda en la comercialización. En la década de los setenta se exportaron naranjas en un promedio superior a las 600,000 toneladas anuales destinadas sobre todo a los mercados europeos. En la década de los ochenta las exportaciones se redujeron, hasta un promedio anual que apenas alcanzaba las 400,000 toneladas, situación vinculada al aumento de los costos que ocasionó el incremento de los precios del petróleo. Debe tomarse en consideración el elevado consumo de hidrocarburos en Israel, que obedece, en parte, al consumo de energía de los sistemas de riego y la impermeabilización de los suelos arenosos, para lo cual utilizan tecnologías que demandan derivados del petróleo.

10/ *Ibíd.*

Con relación a la oferta de flores, Colombia ha logrado establecer un sistema eficiente de producción y comercialización, incluido el transporte aéreo de las flores y sistemas bien organizados de distribución y ventas en los Estados Unidos.

En la década de los ochenta se ampliaron de manera significativa los abastecimientos de deciduos de Chile a los Estados Unidos. En este tipo de productos, Chile logró resolver problemas de transporte y comercialización a los Estados Unidos y se constituyó en el principal abastecedor de uvas, manzanas, peras, duraznos y otras frutas.

3. La oferta de México

a) Aspectos generales

Como se ha indicado, México es el principal abastecedor de hortalizas frescas de los Estados Unidos. Las exportaciones de este rubro son las más dinámicas entre las ventas externas agropecuarias. Su producción tiene una larga tradición; a partir de los años cincuenta, además de haber aumentado el consumo por habitante, creció más rápidamente la producción destinada al exterior; se amplió la variedad de productos ofrecidos, y se ha mejorado la calidad para satisfacer las mayores exigencias del mercado.

El área de 150,000 hectáreas dedicada a su producción en el decenio de los cincuenta se expandió a un ritmo del 3% promedio al año, superior al ritmo de crecimiento de la superficie global cosechada a nivel nacional, para ocupar más de 500,000 hectáreas en los primeros años de la década de los noventa. En el último quinquenio se registró el mayor crecimiento de la superficie cosechada de hortalizas, la que se expandió a más del 6% promedio anual. La producción, por su parte, que era de 700,000 toneladas en los cincuenta, ha llegado a volúmenes de 7 millones de toneladas al inicio de los noventa. El crecimiento más acelerado de la producción refleja los mayores rendimientos obtenidos en el transcurso de los años debido, en gran medida, a la incorporación de mejoras técnicas en el cultivo. Con todo, resalta el hecho de que a pesar de la introducción reciente de nuevas técnicas y semillas, los mayores incrementos en rendimientos se obtuvieron antes de la década de los ochenta. En parte se debe al costo de la tecnología y, consecuentemente, a la adopción restringida por los productores. Así, en el último quinquenio, el crecimiento promedio anual de la producción sólo fue ligeramente superior al de la superficie cosechada, de 6.8% frente al 6.3% del área.

La participación del área hortícola en la superficie agrícola ha ganado terreno dentro de límites relativamente reducidos. En los años cincuenta representaba el 1.8% del área cosechada nacional y se ha expandido hasta el 3%. Su importancia económica se destaca sobre todo por el aporte en la captación de divisas, que ha tenido un aumento más acelerado que el de la producción y el consumo. Su participación pasó del 2% de las exportaciones agropecuarias en 1950 —con un valor de casi 5 millones de dólares— al 45.7% en el trienio 1989/1991, y 3% del valor total de las exportaciones mexicanas. El promedio de las exportaciones de hortalizas en los últimos 3 años llegó a los 800 millones de dólares. Conviene observar que en la etapa previa al boom petrolero, a mediados de la década de los setenta las exportaciones de hortalizas llegaron a representar el 6% del valor total de las exportaciones. (Véase el cuadro 33.)

b) Los principales cultivos

La producción de hortalizas comprende una gama muy amplia de cultivos; Entre ellos, los tradicionales (tomate, papa, chile, cebolla) siguen siendo los predominantes tanto en volumen como en área sembrada. Sólo a la producción de los tres primeros se destinan más de 200,000 hectáreas en las que se cosechan 1.9 millones de toneladas de tomate, 1.2 millones de toneladas de papa y 700,000 toneladas de chile. (Véase el cuadro 34.) Sin embargo, su participación relativa se ha reducido al ir adquiriendo mayor importancia cultivos de mayor demanda en el exterior, como la calabaza, melón, pepino, a los que se han ido sumando nuevos productos como brócoli, espárrago, okra, berenjena. En los años ochenta, el área de producción de brócoli se expandió a un ritmo de 30% promedio anual; la de coliflor al 14%, la calabaza al 12% en promedio, y la de lechuga y el espárrago al 8.5% anual. Únicamente en los casos del ajo y la fresa se redujo la superficie cosechada en ese período.

En todas las entidades de la República se cultivan hortalizas. En seis se concentra más de la mitad del área cultivada por razones de clima y de disponibilidad de infraestructura hidráulica, ya que en general se trata de cultivos que requieren de riego. Sinaloa es el principal productor de berenjena, calabaza, chile verde, chile bell o pimiento, tomate y pepino, con más del 15% de la superficie cosechada (alrededor de 80,000 hectáreas). Le siguen en importancia Guanajuato, Zacatecas, Puebla, Sonora y Michoacán, con 25,000 a 50,000 hectáreas cada uno. Con áreas

también extensas, del orden de las 18,000 hectáreas, la producción de Baja California y Nayarit se destina en gran medida al mercado externo.

Se registra una cierta especialización regional por cultivo; en los Estados del Bajío se produce sobre todo ajo, cebolla, brócoli, coliflor, calabacita, fresa. En el noroeste, tomate, berenjena, calabaza, espárrago, pepino y también melón y sandía, cuya producción se extiende al Pacífico sur. En el nordeste, la okra.

c) **Los productores de hortalizas**

En la producción participan agricultores privados y ejidatarios. El tamaño promedio de la parcela cultivada por cada ejidatario es de 10 hectáreas. Excepcionalmente llegan a reunir hasta 100 y 200 hectáreas. Los agricultores privados del noroeste, registrados como grupos, cultivan en promedio más de 150 hectáreas, algunos con extensiones de más de 1,000. Entre las dificultades que enfrentan ambos grupos de productores se hallan la obtención de financiamiento, el aumento de la productividad, la incorporación de nueva tecnología y la dependencia comercial. Mientras que los productores privados tienen mayor capacidad —técnica y de capital— para integrar las diferentes fases del proceso productivo, inclusive en algunos casos contar con su propia distribuidora en los Estados Unidos, los ejidatarios en general tienen carencias de recursos y de capacidad empresarial para un manejo adecuado del mercado. Con todo, la producción hortícola les resulta rentable. Para subsanar la falta de financiamiento, cerca del 10% de los ejidatarios del noroeste se asocian con agricultores privados, y el 20% recurre a las empresas distribuidoras norteamericanas. Ellas proporcionan la semilla, los insumos, el empaque, y supervisan la calidad del producto. Normalmente, fijan un precio de antemano. Frente a la capacidad de los agricultores privados para adoptar tecnologías de punta, el sector ejidal se ha rezagado, lo que repercute en sus rendimientos y costos unitarios.

La organización de los productores ha sido un factor muy importante en la planeación de la producción y en la apertura de mercados. La Confederación Nacional de Productores de Hortalizas (CNPH), creada en 1961, aglutina a más de 20,000 productores casi en todo el país, organizados en uniones agrícolas regionales y asociaciones agrícolas locales. Las del estado de Sinaloa tienen 60 años de vida. La Asociación de Productores de Legumbres de la Región Agrícola del Río Culiacán, hoy Asociación de Agricultores del Río Culiacán, fue creada en 1932 al igual que la

Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES). Como representante de los productores, ha velado por sus intereses, especialmente en las negociaciones con el principal país comprador. Ya en 1936 el Senado Norteamericano trató de legislar sobre los aranceles al tomate mexicano, que en su mayor parte procedía de Sinaloa, por la competencia que representaba para los horticultores de Florida. 11/ En 1954 se dio plena autonomía a la CAADES y a los organismos agrícolas.

El 60% de los afiliados a la CNPH son ejidatarios y el 40% pequeños propietarios. Su objetivo es fomentar y apoyar la producción de hortalizas y frutas; ordenar y planear la producción y la comercialización por medio de asambleas especializadas por producto para regular la oferta y su calidad; fortalecer la organización en el campo, y desarrollar la investigación y la transferencia de tecnología. 12/ La difusión de información sobre precios, características y requisitos del mercado externo, registro de la oferta, competencia, intermediación, financiamiento, regulaciones comerciales, acuerdos internos de comercialización del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, aranceles, medidas fitosanitarias, normas de calidad, marcas, asistencia en los trámites aduanales; promoción de productos en el exterior, etc., ha constituido un servicio relevante para los productores afiliados. El organismo también ha cumplido la función de gestor-conciliador entre productores y distribuidoras cuando se presentan quejas de unos u otras por incumplimiento de contratos, ya sea en la entrega, en la calidad o en el pago. Sus buenos oficios anticipan y complementan la acción oficial que pudiera emprender el Gobierno de México a través del Banco de Comercio Exterior en las instancias de arbitraje comercial internacional; en Washington está la sede de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial.

A principios de la presente década la CNPH controlaba la exportación de más del 60% del tomate, más del 70% del melón y el pepino, el 80% de la berenjena y del chile bell o pimiento, y el 90% de la sandía y la calabaza. Hasta julio de 1990 la CNPH expedía el Certificado de Origen de los productos hortícolas, documento oficial requerido por las autoridades aduaneras. Por conducto de ese instrumento, la Confederación llevaba el registro de las operaciones realizadas por producto, a la vez que le permitía establecer un control de calidad y obtener recursos para financiar los servicios otorgados. Ese trámite actualmente está a cargo de la Secretaría de Agricultura y Recursos

11/ Asociación de Agricultores del Río Culiacán, Sesenta Años. Origen y desarrollo, 1992.

12/ CNPH, XX Convención Anual y XXXI Asamblea General Ordinaria, noviembre de 1990.

Hidráulicos, sin fijar límites a los volúmenes exportables, estableciéndose un mecanismo informal de consulta con los organismos de productores.

La CAADES y la Unión Agrícola Regional Ejidal del Estado de Sinaloa (UARES) han conservado un comité regulador de hortalizas sobre la base de acuerdos internos voluntarios para analizar el comportamiento del mercado nacional, particularmente en las plazas de México, Guadalajara, Monterrey y Torreón, así como evitar su saturación. El control se ejerce sobre la calidad, lo que afecta el volumen e influye en el precio. El comité emite una guía fitosanitaria y certificado de calidad; en los puntos de revisión dentro del Estado ("trocaderos") se examina el producto para constatar que cumpla con las especificaciones y, de no ser así, se le rechaza. Un procedimiento análogo emplean para regular la oferta exportable. Mantienen así un control de calidad sobre la producción de Sinaloa, independientemente del mercado de destino, externo o nacional. Si bien cada productor es responsable del prestigio de su propia etiqueta o marca, la supervisión de una asociación de renombre respalda al producto ante el comprador potencial. Actualmente promueven el "sello de calidad", que garantiza que el producto cubre por lo menos el 85% de los requisitos de la norma estadounidense USA No. 1.

d). El mercado de hortalizas

El grueso de la producción nacional se comercializa en fresco en el mercado doméstico así como en el externo, al que se dirige alrededor de la cuarta parte del producto global. La plaza principal en el país es la ciudad de México; le siguen en importancia Guadalajara, Monterrey y Torreón. Para la industria de enlatados, en Sinaloa existe una capacidad instalada para procesar 400,000 toneladas al año.

Entre productos hay diferencias importantes en cuanto al mercado de preferencia: la papa se comercializa casi en su totalidad en el país; en cambio, algunas variedades de calabacita, por ejemplo, son producidas para su venta en el exterior. Dependiendo del comportamiento de los precios, los productores tratan de mantener cierta flexibilidad en la selección del mercado, limitada por la calidad del producto obtenido, los compromisos adquiridos como proveedores y el interés por conservar la imagen de su marca en el mercado exterior. El carácter perecedero del producto constituye también un obstáculo, superable en parte por las nuevas tecnologías de conservación y la

agilidad en el acceso a la información sobre el comportamiento de los mercados. El aumento del consumo nacional y la relación de precios internos-externos ha vuelto atractivo el mercado nacional.

Se exporta prácticamente la totalidad de la producción de berenjena, más de la mitad del espárrago, fresa y pepino, así como el 40% de la calabaza, el melón y el jitomate. ^{13/} (Véase el cuadro 35.)

Comparado con el volumen, el valor de las ventas ha crecido casi el doble. Es decir que, en términos generales, los precios han sido favorables, aunque de un ciclo a otro las variaciones llegan a ser de hasta 100% con relación al precio anterior, con las evidentes repercusiones en la actividad productiva. El tomate sigue siendo el principal producto exportado; aporta casi la mitad del valor de las ventas externas de hortalizas. Le siguen en importancia el melón, chile pimiento, cebolla, diversas variedades de calabaza y calabacita y pepino. El crecimiento de las ventas de sandía, berenjena, brócoli y espárrago ha sido muy importante: en los últimos 10 años se duplicaron las ventas de sandía, y crecieron 10 veces las de brócoli y espárrago.

La mayor parte de las exportaciones (más del 97% y en algunos casos el 100%) se orienta al mercado estadounidense. El resto se distribuye entre Canadá, Belice, Japón y Europa. Para algunos productos, como espárrago, calabaza, brócoli, okra y melón, se han abierto los mercados japonés y europeo, aunque sus volúmenes siguen siendo marginales con relación a las ventas en los Estados Unidos. Excepcionalmente, se han realizado operaciones con algunos países de Africa (Ghana y Etiopía).

Los principales estados exportadores son Sinaloa, Sonora, Baja California, Michoacán y Tamaulipas. La producción mexicana de otoño-invierno complementa la estadounidense fuera de temporada, básicamente entre los meses de diciembre-abril. Las plazas más importantes para las hortalizas mexicanas en los Estados Unidos son Los Angeles, San Francisco y San Diego; después, las ciudades del noroeste (Portland y Seattle), Denver, Albuquerque, y también Dallas, Kansas, Chicago; marginalmente, Boston y Nueva York. Las ventas en Canadá se concentran en el área de Vancouver.

^{13/} La información básica para estimar la relación entre producción y exportación procede de fuentes diferentes, con distintos objetivos y grados de agregación; ello impide que los datos sean compatibles en todos los casos. Adicionalmente, algunos de los cambios que se han introducido en diferentes años en la nomenclatura para el registro de las transacciones comerciales han eliminado partidas de productos cuya ponderación en el comercio global no es significativa.

e) **Canales y mecanismos de comercialización externa**

Cuando el producto alcanza el tamaño exigido por el mercado y cierto grado de madurez, se cosecha, se empaca y se transporta en camiones refrigerados a la frontera. Una vez cubiertos los trámites aduaneros, el producto es recibido y remitido de nuevo por el corredor (**broker**) o la empresa distribuidora a las plazas mayoristas y minoristas. Se estima que, en general, el costo de comercialización desde el corte es casi igual al de la producción, o entre 10% y 15% inferior. Las variaciones en el costo de este componente dependen en gran medida de la capacidad de carga de los medios de transporte utilizados y el flete.

i) Impuestos y normas. Los exportadores deben cubrir una serie de requisitos para que su producto sea comercializado en los Estados Unidos, siendo la más general el que no compita con prácticas de **dumping** con el producto norteamericano. Debe pagar impuestos ad valorem o tarifas específicas que varían de acuerdo con la estación; para algunos productos hay cuotas de salvaguarda en ciertos meses del año para proteger al productor estadounidense. Otros trámites son más irregulares en su aplicación; se trata de las especificaciones fitosanitarias sobre los grados de tolerancia de contenido de elementos que pueden ser dañinos para la salud, y las normas sobre tamaño, color, forma, textura, madurez, limpieza y defectos. Las normas son voluntarias, salvo los productos para los que así lo establecen los acuerdos internos de comercialización (**marketing orders**) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Entre ellos están las cebollas, naranjas, limones, papas, tomate, toronja y uvas de mesa. ^{14/}

ii) Empaque. Uno de los criterios básicos para el diseño de los envases de hortalizas frescas es la protección y conservación del producto en condiciones óptimas. Al mismo tiempo, deben cubrir requisitos y recomendaciones en cuanto a tamaño, dimensiones, peso, leyendas informativas, tipo de material y también presentación. Las empresas empacadoras se van adaptando a las exigencias del mercado y a los cambios que se introducen en cualquiera de esos renglones. Parte de la materia prima se adquiere en el exterior, así como, en algunos casos, se importan temporalmente las cajas en las que se envasa el producto.

En el estado de Sinaloa hay 72 empacadoras de hortalizas; incluyendo las de frutas, totalizan más de 200. La mitad puede catalogarse como modernas por la tecnología empleada, el volumen

^{14/} McGregor, Brian, Manual de Transporte de Productos Tropicales, Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Manual de Agricultura No. 668, 1987.

empacado, la infraestructura y el porcentaje de integración. Cada grupo de productores posee su propia empacadora y una o varias marcas con distintos grados de calidad; los pequeños productores cuentan con empacadoras sencillas o entregan el producto a "maquila". Aun en esos casos, también tienen su propia marca.

iii) Transporte. El embarque del producto empacado y preenfriado se hace de inmediato en camiones refrigerados. En general se trata de enviar un solo producto o los que permitan maximizar el uso del espacio y capacidad de carga del transporte. Dada la concentración estacional de las ventas, para acelerar sus envíos los productores de más de 500,000 bultos cuentan con transporte propio, o por lo menos las cajas de los remolques, además del que fletan. Los pequeños exportadores enfrentan el problema contrario: si su volumen de producción no es suficiente, deben esperar hasta completar la carga con el corte del día siguiente o combinar los envíos con otros productores. La importancia de acortar tiempos para que el producto llegue al consumidor en buenas condiciones determina que algunos consideren que el volumen y peso transportado sea una de las variables que condiciona el tamaño mínimo de una unidad de producción de hortalizas rentable.

Los principales medios de transporte utilizados son el **trailer**, camión y **piggy-back**. El transporte por carretera es más caro que el ferroviario, sobre todo en los Estados Unidos. El costo del flete por barco de una caja de melón es solamente 40% superior desde Culiacán a cualquier puerto del Japón, comparado con el costo del envío de Culiacán a Los Angeles por carretera.

Hasta muy recientemente, el principal obstáculo al empleo de la carga aérea era el flete muerto, que duplica los costos. En la medida que el intercambio comercial se incrementa, al igual que la capacidad de carga, se podría emplear para productos de alto valor unitario.

Las nuevas variedades de hortalizas, de larga vida de anaquel, y la reducción de los fletes permitirían diversificar mercados en la medida que se puedan garantizar volúmenes suficientes.

iv) La intermediación comercial. El 60% del volumen exportado pasa a través de la aduana de Nogales, Sonora; el 15% es enviado por Reynosa, Tamaulipas; otro 15% pasa por las aduanas de Tijuana y Mexicali en Baja California, y San Luis Río Colorado en Sonora, y el resto se distribuye entre otras aduanas.

Para la venta, los productores firman contratos con las empresas distribuidoras o con los corredores (**brokers**), que establecen el volumen de envíos, la calidad del producto, el precio (base o fijo) y la comisión —que puede ser porcentual de 10% sobre el valor de la operación o fija por unidad—, ya que una parte de las ventas se hacen a consignación y una parte libre a bordo en

frontera. En el transcurso de 24 horas el comprador tiene el derecho de pedir al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos una inspección, y si la calidad u otra característica no corresponde a lo pactado, puede bajar el precio o rechazar la mercancía.

Con el cobro inicial de cada remesa, el productor financia el corte hasta obtener la liquidación final entre 22 y 45 días. Cuando el contrato así lo establece, el distribuidor financia toda la actividad, aporta los insumos, incluyendo la semilla, y determina el precio de compra y la comisión de 12% como financiador.

La realización del producto en el mercado es el resultado final del proceso. La identificación de un buen comercializador es uno de los eslabones más sensibles para determinar la seguridad de la operación y la rentabilidad de la actividad. De ahí el interés del productor de acortar la cadena de intermediación y, cuando es posible, formar parte de ella.

En Nogales hay alrededor de 80 empresas distribuidoras asociadas en la West Mexico Vegetables Distributors Ass. Los distribuidores establecidos tienen bodegas y efectúan ventas en piso. Los **brokers**, en cambio, realizan todas sus operaciones por teléfono y no tienen oficinas fijas. Los dueños de cerca de la mitad de las distribuidoras son productores de Sinaloa; desde 1975 empezaron a establecerse para acercarse al destino final. El mínimo para instalar su propia empresa ha sido una producción de 500,000 cajas; para reducir costos, facilitar la asistencia técnica, el acceso a tecnologías de punta y financiamiento, algunos productores calculan que el mínimo debería elevarse a 3 o 5 millones de cajas, agrupando a varios productores y/o asociarse con inversionistas estadounidenses, tratando, además, de reducir el número de marcas, homogeneizando la calidad.

Los distribuidores y **brokers** deben estar registrados para la prestación de servicios. Para su elección existen guías que proporcionan información pertinente al exportador y al comprador. ^{15/}

v) El Tratado de Libre Comercio. Las negociaciones para el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte permiten adelantar, en principio, ventajas para los exportadores mexicanos de hortalizas, derivadas de la desgravación arancelaria prevista, para algunos

^{15/} Véase, por ejemplo, el Blue Book, credit and marketing guide y el Red Book, Credit and Rating Services for the Fruit and Vegetable Industry que proporcionan información sobre la confiabilidad de un distribuidor según su cumplimiento en créditos y ventas.

productos de inmediato y para otros en un lapso de 10 años, con algunas cuotas de salvaguarda, así como por la liberación de la importación de algunos bienes para la producción y la comercialización.

El resultado neto, sin embargo, depende también de otras medidas de política económica interna, de la evolución de los costos de producción, de la incorporación de innovaciones tecnológicas a la producción, y de los esquemas de comercialización y de otras medidas no arancelarias adoptadas por los Estados Unidos. Así, el costo financiero de la inversión es una variable con una incidencia significativa en el costo de producción; adicionalmente, la fijación del tipo de cambio tiene diferentes repercusiones. De igual manera, las políticas comerciales no arancelarias del principal importador de hortalizas mexicanas afecta la exportación, entre las que se incluyen los acuerdos internos de comercialización del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (**marketing orders**) y los controles fitosanitarios que pueden limitar la venta de algunos productos.

f) Sistemas de producción y características de la oferta

La producción de hortalizas es una actividad muy redituable y también riesgosa, que requiere de inversiones cuantiosas y, por las características del producto, de una comercialización muy eficiente en el tiempo preciso. Los productores tienden a especializarse en un cultivo, aunque los grandes optan más bien por la diversificación, incluida la producción de granos y oleaginosas.

Cada uno de los productos hortícolas tiene características particulares en cuanto al proceso de producción y mercadeo. Para un mismo producto se tienen diferencias que llegan a ser muy notables entre productores en cuanto a rendimientos, costos unitarios de producción y calidad, lo que dificulta la comparación con productos de distinto origen ofrecidos en el mercado doméstico y externo.

De acuerdo con información oficial y con datos proporcionados por productores y las organizaciones gremiales nacionales y del estado de Sinaloa, la situación de algunos de los productos más relevantes es la que se examina a continuación.

i) Tomate. Después del café, el tomate es el producto agrícola de mayores ventas externas (300 millones de dólares en promedio en 1989-1991). Se cultiva en alrededor de 80,000 hectáreas, para obtener casi 2 millones de toneladas, con un rendimiento promedio nacional de 23.5 toneladas por hectárea. En la segunda mitad de la década de los ochenta se llegaron a

producir 27 toneladas por hectárea. En el último quinquenio la producción creció a un ritmo de 3.5% promedio anual.

El mayor volumen y área de producción se concentra en Sinaloa, con más del 50% de la producción nacional y entre 30,000 y 35,000 hectáreas equivalente a más del 40% de la superficie destinada al cultivo en el país. Le siguen en importancia Baja California, San Luis Potosí, Nayarit, Jalisco y Morelos, con el 29% del área en conjunto.

Los rendimientos que obtienen los productores especializados en la exportación superan a los promedios nacionales: alrededor de 30 toneladas (2,700 bultos) ^{16/} de exportación y de 8 a 10 toneladas para el mercado nacional por hectárea. Para mejorar rendimientos y productividad, algunos productores están recurriendo cada vez más a sistemas computarizados de riego por goteo, control de temperatura, producción en invernadero, y al empleo de semilla importada para la producción de larga vida de anaquel.

Los productores más exitosos han integrado producción- empaque-transporte, y tienen sus propias distribuidoras en Nogales. Se estima que constituyen de 15 a 20 grupos.

Se exporta la producción del noroeste, mientras que la de los estados del centro se vende en el mercado nacional. Además de la venta del producto fresco, una quinta parte de la producción se procesa industrialmente como puré o pasta de tomate.

Hace 10 años, los productores vinculados al mercado externo exportaban entre 70% y 80% de su producción y el resto iba al mercado nacional. Esa proporción tiende a modificarse al 60%-40%, al aumentar el consumo por habitante en México y hacerse más atractivo el mercado doméstico. En general, el consumo promedio se mantuvo en los 11 kg por persona al año hasta la década de los setenta, mientras que en el último decenio llegó a los 13 kg, y en el trienio más reciente se elevó a los 18 kg.

1) Exportación. El 99% de las exportaciones van a los Estados Unidos; el segundo mercado es Canadá. Entre 1969 y 1971 se realizó el primer embarque comercial de tomate de Sinaloa con destino a los mercados europeos (150 toneladas). ^{17/} La producción de tomate

^{16/} En términos generales, la unidad de medida para la exportación de tomate es el bulto o caja de 25 libras (11 kg). Existen otras presentaciones en cajas de 4 × 4, 6 × 6, 5 × 6 unidades de tomate (según el tamaño) con 1, 2 o 3 tandas o hileras de producto, con pesos de 18 a 25 libras y 24 a 33 libras.

^{17/} Asociación de Agricultores del Río Culiacán, Sesenta años. Origen y Desarrollo, 1992.

maduro y **vine-ripe** del noroeste (Sinaloa y Baja California), así como parte de Jalisco, se destina principalmente a la exportación. Las siembras en el noroeste se inician en septiembre, concentrándose el 75% de las ventas entre los meses de enero y abril. Ese período corresponde al final de la estación de Florida.

De acuerdo con la temporada, el tomate importado de México paga un impuesto distinto en los Estados Unidos. Entre el 1o. de marzo y el 14 de julio, y entre el 1o. de septiembre y el 14 de noviembre, la tarifa es de 4.6 centavos de dólar por kg. El resto del año es de 3.3 centavos de dólar por kg. Según el volumen de ventas mensuales, se estima que alrededor del 60% de las exportaciones mexicanas anuales pagan la tarifa alta. (Véase el gráfico 1.) Al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, las tarifas serán sustituidas por un arancel ad valorem que oscila entre 2.5% y 8.5%. Este último, aplicable entre el 15 de julio y el 14 de noviembre, se irá reduciendo en un lapso de cinco años. En cambio, los aranceles de 2.5% ad valorem aplicados entre el 15 de noviembre y el último día de febrero, y el de 5.5% para el período que va del 1o. de marzo al 14 de julio, serán desgravados en 10 años, manteniendo una salvaguarda en forma de tarifa cuota. De acuerdo con las tendencias de las ventas, es probable que los volúmenes exportados en el lapso marzo-julio rebasen la cuota de salvaguarda.

2) Costos de producción. En los últimos años ha aumentado el precio de los componentes de la producción de tomate, varios de los cuales son importados; al elevarse el costo, algunos analistas y productores estiman que se ha reducido la ventaja de los productores mexicanos frente al tomate estadounidense. El examen de los costos reportados en el cuadro 36 indican que el costo por hectárea en México es entre 40% y 50% inferior al de Florida, al que sólo supera en los gastos financieros. Por unidad de producto el margen se reduce en forma significativa, pero sigue siendo positivo para México. El gran desafío para los productores es aumentar la productividad de la mano de obra y sus rendimientos por hectárea en tal forma que compensen tanto las mayores inversiones necesarias para la producción como los costos de la comercialización (empaque, transporte, aranceles y cuotas), en los que Florida tiene una posición más favorable.

Para el ciclo 1992-1993 el costo de producción promedio por hectárea antes del corte en el noroeste varió entre los 6,000 y 8,000 dólares. Depende del número de jornales empleados y el salario pagado. También afecta el diferencial de costo del material vegetativo. Dejando aparte las diferencias individuales, el costo estaría más cerca de los 6,000 dólares por hectárea.

Se emplean las semillas "Pacific" y "Sunny", importadas de los Estados Unidos con un precio de 1,300 dólares la libra. Sus rendimientos son del orden de las 2,000-2,700 cajas de 25 libras por hectárea. Las semillas híbridas de larga vida "divine", a 8,000 dólares la libra, producen 5,000 cajas por hectárea, es decir, rendimientos superiores a los obtenidos en Florida. La nueva variedad supone cambios y mayor precisión en las prácticas culturales. Por ejemplo, para reducir la cantidad necesaria de semilla por hectárea, el volumen de agua, la aplicación de fertilizante y control de plagas, elimina el empleo de ciertos materiales, pero recomienda la utilización de otros como los acolchados plásticos de doble cara que repelen insectos y eliminan las malas hierbas (bajaría la intensidad de las limpias, del uso de herbicidas y se necesitarían menos químicos para el control de insectos). Las cuotas por agua aumentaron al trasladarse la administración de los distritos de riego a los productores. Se eliminó así un subsidio tradicional a la producción bajo riego, sin una incidencia significativa en el costo (menos del 1%). En cambio, su uso más racional favorece la actividad agrícola, ya que la sobreexplotación de los mantos repercute en la salinización de las tierras.

El costo del corte y comercialización representa el 54% del total, es decir, alrededor de 1.65 dólares el corte por bulto; el empaque, 50 centavos de dólar, el flete, 70 centavos, y los aranceles, impuestos y cuotas, 85 centavos de dólar.

La renta de la tierra incide en 6% a 8% del costo. En cifras absolutas, en Florida se paga casi el doble que en México. (Véase de nuevo el cuadro 36.)

ii) Melón. Las exportaciones de las distintas variedades de melón ocupan el segundo lugar en el valor de las ventas externas de hortalizas y frutas con un monto de 85 millones de dólares. Se exportan 250,000 toneladas que representan el 40% de la producción nacional. A los Estados Unidos se destina el 99% de las ventas.

La producción se ha expandido de manera significativa en varios estados de la República. En el último quinquenio la superficie cosechada creció a una tasa anual de 11%, ligeramente inferior a la de la producción, para llegar a las 50,000 hectáreas. Los principales estados productores de melón, Michoacán, Guerrero, Sinaloa y Sonora, concentran el 50% de la producción total. Hace 10 años, sólo Sinaloa y Michoacán producían el 70% del volumen nacional. En Nayarit, Oaxaca y Chiapas se cosechan mayores extensiones que en Sinaloa, pero sus rendimientos están por abajo del promedio nacional. Los mayores aumentos en rendimientos por hectárea se lograron en la década de los sesenta, manteniéndose en niveles de 13 toneladas en promedio. Destacan los avances

obtenidos en Sinaloa, en donde llegan a las 26 toneladas. Ahí, sin embargo, se ha ido desplazando la producción. El consumo por habitante también se ha elevado, aunque a un ritmo inferior a la producción, para llegar a 3.8 kilogramos, en promedio, en los últimos tres años.

Los exportadores más importantes de melón cantaloupe son Michoacán y Sonora. Al diversificarse las zonas de producción, la oferta se distribuye a lo largo del año; sin embargo, el 80% de las ventas a los Estados Unidos se concentra entre los meses de marzo, abril y mayo. En ese período el melón mexicano paga el impuesto más alto, del 35% ad valorem (del 16 de septiembre al 31 de julio; el resto del año rige un impuesto de 25%). Cabe notar que eventualmente el Gobierno de los Estados Unidos acuerda la exención del pago. Las negociaciones para el establecimiento del TLC prevén una desgravación para cuatro categorías, de acuerdo con la temporada de exportación. En principio, entre el 16 de septiembre y el 30 de noviembre, y entre el 16 de mayo y el 31 de julio se aplicaría un arancel base de 35% ad valorem, desgravable en un período de 15 años. Los más favorables son los que regirían en el mes de diciembre, con desgravación inmediata para las mercancías que están dentro del Sistema de Preferencias Generalizadas; y las del 1o. de enero al 15 de mayo, con arancel base 0, de acuerdo con la cláusula de nación más favorecida.

Costos de producción. Las previsiones sobre el tratamiento que tendrían las exportaciones de melón a los Estados Unidos, en el marco del TLC, podrían estimular la producción y las ventas. En la estructura de costos de la producción para exportación, los impuestos representan un 25% del total. Los gastos de producción propiamente representan alrededor del 30%, incluyendo 6% por renta de la tierra; la cosecha y empaqué, el 25%, y el flete y maniobras el 20% restante, es decir, el doble que para productos de menor peso y mayor valor unitario. A ello deben sumarse las comisiones de los distribuidores. En todo el proceso, el pago de mano de obra significa el 11% del costo total. En la medida que el margen de rentabilidad sea atractivo para el productor, se puede esperar una mayor inversión para elevar los rendimientos, reduciendo al mismo tiempo los costos unitarios; un abaratamiento del empaque y del flete tendría una incidencia importante en el resultado.

Comparativamente, en la estructura de costos de la producción de melón en California tiene mayor peso la inversión en campo; se distribuye en la siguiente forma:

Total	100%
Renta de la tierra	10%
Producción	38%
Corte, empaque, comercialización	52%

iii) Chile pimiento o bell. La producción de chile es la tercera en importancia en hortalizas, después del jitomate y la papa, con más de 70,000 hectáreas cosechadas. De la gran variedad cultivada en el país, los más importantes son el verde, jalapeño, anaheim y el pimiento bell. Se estima que el 23% corresponde a estos últimos, cuyo destino principal es el mercado externo (alrededor de 100,000 toneladas, con un valor de 75 millones de dólares). En cambio, los chiles picantes se comercializan sobre todo internamente.

Los principales estados productores de chile son Sinaloa, Chihuahua, Guanajuato, Nayarit, Veracruz y Zacatecas. El 90% del pimiento bell y chile picante para exportación se produce en Sinaloa, y el resto en Baja California y Sonora, con participación muy reducida de Chihuahua y Tamaulipas. Los rendimientos en la producción del pimiento bell varían entre 11 y 23 toneladas por hectárea.

El 99% de las ventas externas se realizan en los Estados Unidos. El 95% de las operaciones se concentran en un período de cinco meses, que abarca de diciembre a abril, con los mayores volúmenes entre enero y marzo. Por cada kilogramo se paga un impuesto de 5.5 centavos de dólar. En el marco del TLC el producto pagaría un impuesto ad valorem de 4.7% entre el 1o. de junio y el 31 de octubre, que sería desgravado en el lapso de cinco años.

El cultivo del pimiento bell verde, amarillo y rojo es similar al del tomate; las variedades sembradas son "California Wonder", "Yolo Wonder" y recientemente la "Rouge Royale". Los rendimientos promedio no son tan altos como los obtenidos en Florida (22 toneladas frente a 28 toneladas por hectárea). Con todo, la producción mexicana mantiene su competitividad, ya que los costos por área en Sinaloa son marcadamente inferiores, lo que le da un amplio margen para cubrir los costos de comercialización, que superan a los de Florida. (Véase el cuadro 37.) Las diferencias más importantes se dan en la mano de obra (15% del costo de producción en México y 24% en Florida) y en el control de plagas. Actualmente, preocupa a los productores mexicanos la aparición de una nueva plaga que apenas se está controlando. En dos renglones el costo en México supera al de los Estados Unidos: los gastos financieros, por las tasas de interés más altas, y el agua; las cuotas por el uso de agua de riego se han incrementado en los últimos 2 años al reducirse el subsidio, pero representan sólo el 1% del costo de producción. Cabe notar que la disponibilidad de riego por gravedad es más barato que si tuviera que recurrirse al bombeo. De acuerdo con

información recabada sobre la producción de las dos regiones, el costo de la tonelada producida en Sinaloa y puesta en Nogales, Arizona llega a ser 30% más bajo que el costo de la producción de Florida colocada en el mercado.

IV. EL FOMENTO DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS, FRUTAS Y PLANTAS ORNAMENTALES EN CENTROAMERICA

1. Disponibilidad de recursos

Centroamérica dispone de recursos naturales y humanos en cantidad y calidad adecuadas para ampliar significativamente la producción de hortalizas, frutas, flores y plantas de ornato.

Con respecto a los recursos naturales, en todos los países del área se cuenta con tierras fértiles aptas para diversos cultivos, ubicadas en niveles de altura que determinan temperaturas diferentes. Tierras planas propias para todo tipo de cultivos se encuentran desde pocos metros sobre el nivel del mar hasta alturas de 400 a 800 metros, y con temperaturas entre los 30° y 38° en las zonas más bajas y de 19° a 20° en las planicies de mayor altura.

En la mayor parte de las tierras localizadas a poca altura y con temperatura alta se sembraba algodón, pero la caída de los precios internacionales de la fibra determinó una drástica reducción del área cultivada. En la actualidad en parte de estas tierras se siembran principalmente caña de azúcar, soya y pastos en Guatemala, mientras que en El Salvador y Nicaragua están subutilizadas. Las planicies localizadas en zonas de mayor altura se han destinado, entre otros, a cultivos hortícolas, café, pastos para ganadería extensiva, granos básicos y tabaco.

Además de las tierras de superficie plana, hay suelos de topografía ondulada en los que predominan pastos que sustentan ganaderías extensivas. Estas tierras son aptas para el cultivo de especies de carácter permanente como cítricos, mangos y aguacate, entre otros.

En cuanto a los recursos humanos, en Centroamérica hay una gran disponibilidad de trabajadores del campo. Es conocido el hecho de que el campesino y el pequeño agricultor trabajan sus parcelas de granos básicos y otros alimentos para su subsistencia, entre abril y noviembre. El resto del tiempo se ocupan como asalariados en las cosechas de los cultivos de exportación, oportunidades que se han reducido por la caída de la actividad algodonera. Este fenómeno, aunado al incremento normal de la población rural, ha ocasionado un alto nivel de desempleo y la consiguiente disponibilidad de mano de obra.

Además de una relativa abundancia de trabajadores agrícolas que podrían ocuparse en la producción de hortalizas, frutas y plantas de ornato, en Centroamérica hay técnicos y profesionales especialistas subempleados a causa de la crisis por la que atraviesa el sector agropecuario y que, por lo tanto, podrían participar en el proceso de diversificación.

También existen empresarios agrícolas, productores grandes, medianos y pequeños, que pueden asumir el riesgo e invertir para desarrollar estos rubros, lo cual les permitiría aprovechar recursos físicos, administrativos y empresariales subutilizados en la actualidad. Esta subocupación está muy relacionada con la de la tierra, y se manifiesta en lo reducido de los ingresos que perciben los productores al trabajar sus fincas.

En el caso de la ganadería, por ejemplo, los que se dedican al engorde logran producir unos 50 kilogramos por año y por hectárea durante el período de lluvias. Así, generan un ingreso neto que fluctúa, dependiendo del precio de la carne, entre 60 y 75 dólares por hectárea, incluidas las remuneraciones al trabajo, los recursos financieros propios y la tierra.

En el caso de los granos básicos, se obtienen ingresos totales que varían entre los 80 y los 300 dólares por hectárea, dependiendo de los rendimientos, que oscilan, en el caso del maíz, entre media y 2 toneladas. Las utilidades generadas se sitúan entre los 40 y los 70 dólares.

Se puede afirmar que los productores que se dedicaran a las hortalizas, las frutas y las flores o plantas ornamentales, podrían obtener ingresos por arriba de las cifras señaladas en la medida que se amplíe y tecnifique la producción y también se resuelvan problemas de mercado, transporte y comercialización.

Es importante destacar que la comparación de ingresos, favorable a productos no tradicionales, no significa automáticamente que todos los productores estén en la capacidad de modificar su patrón de cultivo o de actividad, ni que sería lo más recomendable en todas las áreas. ^{18/} Se trata, en cambio, de resaltar el potencial que, aprovechado por inversionistas individuales o por grupos de pequeños productores, permitiría mejorar en forma considerable sus niveles de ingreso.

2. La capacidad competitiva de la producción centroamericana

La relativa abundancia de tierras y mano de obra, aunada a la escasez de oportunidades que permitan márgenes razonables de utilidad a los empresarios y productores agrícolas, determina que los costos de la tierra y del trabajo sean bajos en los países centroamericanos.

^{18/} Véase, CEPAL, Los granos básicos en Centroamérica durante los años ochenta: Balance y perspectivas (LC/MEX/R.368), octubre de 1992.

Como se indicó, en El Salvador y Nicaragua se encuentran subutilizadas o abandonadas las tierras que en los setenta se destinaban al cultivo del algodón. Además, en todos los países del área hay tierras aptas para todo tipo de cultivos, que en la actualidad se utilizan en ganaderías extensivas o en cultivos de bajo rendimiento y reducido margen de utilidad. Por estas razones, el precio de la tierra es menor que el prevaleciente en países y regiones donde se da un uso intensivo a la tierra, como es el caso de Florida en los Estados Unidos, y Sinaloa en México. La renta de la tierra se sitúa entre los 50 y los 100 dólares anuales por hectárea en los países centroamericanos. Es posible que en Costa Rica y algunas regiones de Guatemala, estos valores sean más altos, pero son siempre bajos si se comparan con un mínimo de 450 dólares en Sinaloa, y alrededor de 800 dólares en el sur de Florida. En Sinaloa, en particular, y en otras zonas productoras de frutas y hortalizas de México, por el uso de la tierra compiten productores que se dedican a distintas actividades de alto rendimiento, mientras que en el sur de Florida intervienen también otras actividades distintas a las agrícolas, como en ocasiones sucede con el avance de zonas urbanas.

En relación con la remuneración al trabajo, los altos índices de desocupación disfrazada que prevalecen en los países centroamericanos determinan salarios que se sitúan alrededor de los 2 dólares por día, entre mayo y noviembre, y aumentan a 3 o 4 dólares entre noviembre y abril, cuando se realizan labores de cosecha del café y la caña de azúcar. En Costa Rica son mayores los salarios que los del resto de los países, llegando a 4 o 5 dólares durante la temporada de las cosechas. En México el salario se sitúa entre los 6 y 8 dólares por día, y en los Estados Unidos oscila por arriba de los 20 dólares.

Si se toma en consideración que los jornales pueden ser hasta de 150 por hectárea, resultaría que el costo de 600 dólares en Centroamérica se compara positivamente con los 1,050 de México y los 3,000 del sur de Florida. Estos valores incluyen la mano de obra utilizada en siembra, cultivo, cosecha y empaque, y permiten apreciar la posibilidad competitiva de Centroamérica.

Otro factor que puede incidir en las posibilidades de competencia de la producción centroamericana se relaciona con el ingreso de los productores. Como ya se ha indicado, los ingresos por hectárea son relativamente bajos. Entre los grandes y medianos agricultores los ingresos totales alcanzan cifras altas a causa del tamaño de sus fincas, pero en el caso de los pequeños agricultores, con un máximo de 10 hectáreas, los ingresos familiares apenas cubren sus necesidades mínimas. Por lo tanto, participar en actividades productivas de frutas y hortalizas significaría para los pequeños productores mejores niveles de vida, aun en el caso de que sus

utilidades unitarias sean inferiores a las que se obtienen en otros países. Los ingresos provenientes de 10 hectáreas de hortalizas o frutas podrían situarse entre los 10,000 y los 15,000 dólares, frente a 800 a 3,000 que totalizan los de granos básicos.

Con respecto a los demás componentes del costo total, entre los que se incluye maquinaria, equipo agrícola e insumos —especialmente los que tienen un alto porcentaje de componente importado—, los valores unitarios pueden resultar mayores en Centroamérica que en México o los Estados Unidos, por el costo normal de las importaciones. Sin embargo, los costos totales podrían equipararse, e incluso ser menores, si se toma en cuenta, por una parte, la calidad de los suelos, y por otra, la relación de factores. Se podría utilizar cantidades menores de insumos y maquinaria para aprovechar los recursos baratos, tierra y mano de obra. De esta manera se obtendrían costos unitarios menores por hectárea y por tonelada, aun en los casos en que los rendimientos no alcancen los niveles de México y Florida.

Esa posibilidad se refleja en la situación actual de la producción. Los costos de distintos productos como el tomate, melón y chile pimiento, resultan bastante más bajos en Centroamérica que en los Estados Unidos. Los costos de la producción agrícola del tomate en el sur de Florida eran de 12,000 dólares por hectárea en 1990; en cambio, en Honduras era de 1,750 dólares, en El Salvador de 1,636, en Guatemala de 1,900, y en Nicaragua de 2,400 dólares.

El costo por tonelada, considerando que los rendimientos en el sur de Florida son de 39 toneladas por hectárea y en los países centroamericanos de 15 toneladas, sería de 320 dólares en Florida, y entre 120 y 160 dólares en Centroamérica.

En el caso de la chiltoma o chile pimiento, mientras que los costos en el sur de Florida alcanzan los 12,700 dólares por hectárea, en Honduras son de 1,600 dólares, en El Salvador de 1,616, y en Nicaragua de 1,720. Considerando que los rendimientos en Florida se acercan a las 30 toneladas por hectárea y en Centroamérica son 10, los costos por tonelada son superiores a los 450 dólares en Florida y de alrededor de 100 dólares en Centroamérica.

Es posible que conforme se modernice la producción centroamericana se incrementará el costo por hectárea, pero sobre la base de estimaciones realizadas, suponiendo que aumente el costo de los insumos y el de maquinaria a niveles similares al de México o Florida, la producción centroamericana se mantiene en un buen nivel de competencia.

3. Estimaciones de la demanda

Es muy factible que la demanda de hortalizas y frutas frescas, así como de flores y plantas de ornato, continuará su tendencia ascendente durante la década de los noventa en los países desarrollados.

En los Estados Unidos se incrementó el consumo por habitante de algunos productos hortícolas frescos como el tomate, el melón y frutas como la naranja, la piña y el mango. En ello influye la preferencia de los consumidores por productos naturales y frescos, así como el mayor ingreso monetario de sus habitantes; ambos factores podrían mantenerse en la presente década. También es considerable el aumento de la demanda de flores. Aunque en algunos rubros se esté llegando a los máximos posibles en los niveles por habitante, la demanda total crecería por lo menos con el incremento normal de la población.

En el caso de los productos de interés para Centroamérica, si el consumo creciera únicamente al ritmo del aumento de la población, la demanda de tomate, melón, pepino, calabaza, chile pimiento, aguacate, piña y mango, se habría elevado en su conjunto a más de 500,000 toneladas anuales para el año 2000 en los Estados Unidos. Manteniéndose los porcentajes de las importaciones, éstas se incrementarían hasta 200,000 toneladas anuales.

De las 500,000 toneladas que aumentará la demanda en los Estados Unidos, es posible prever que alrededor de 130,000 corresponderán al incremento del consumo en el nordeste, en donde se encuentran centros de población tan importantes como Nueva York, Washington, Detroit, Baltimore, entre otros.

Se hace referencia a lo anterior debido a que en el nordeste de los Estados Unidos y sureste de Canadá están los mercados potenciales más importantes para la producción de Centroamérica. Esta afirmación obedece a que en el nordeste es donde puede competir con México y con Florida, por la incidencia de los costos de transporte en el precio de los productos.

Por lo que se refiere a México, las zonas productoras están muy cercanas a California y los estados del sur y del este; en cambio la distancia al nordeste de los Estados Unidos es mayor que la de Centroamérica. Los costos del transporte de frutas y hortalizas de Centroamérica por barco a cualquier puerto situado en el nordeste de los Estados Unidos tienen que resultar menores que los provenientes de Sinaloa. Puede observarse, al mismo tiempo, que Centroamérica difícilmente podrá competir con México en California, Arizona, Texas o Nuevo México.

En cuanto a la posibilidad de competir con la producción de Florida, Centroamérica tiene menores probabilidades de vender sus productos en el sureste de los Estados Unidos, ya que la suma de los costos agrícolas y comerciales favorecen a Florida; en cambio, en Baltimore, Nueva York, u otras ciudades del nordeste, Centroamérica sí puede competir con Florida, en cuyas ventas incide más el costo del transporte. Los países europeos, Japón y Canadá podrían aumentar su demanda en una proporción similar a la de los Estados Unidos, y los porcentajes de las compras al exterior podrían elevarse, ya que en la mayoría de estos países son casi nulas las posibilidades de ampliar la producción interna a bajo costo por la escasez de recursos naturales y las condiciones climáticas poco propicias. Las compras al exterior de Canadá de los mismos rubros indicados podrían ampliarse en más de 50,000 toneladas, las de Japón en una cifra similar a las de Canadá, y los aumentos en Europa alcanzarían las 90,000 toneladas adicionales.

En resumen, las importaciones de los Estados Unidos de productos que pueden ser abastecidos por Centroamérica se habrán ampliado en 100,000 toneladas en el año 2000, las de Canadá en 30,000 y las de Europa en 80,000, lo cual significa un total de 310,000 toneladas. (Véase el cuadro 38.) Centroamérica podría captar parte del incremento de esa demanda, con ventajas en algunos rubros como el melón, la piña, el mango y el aguacate, incluso en Europa.

En el caso de que logre captar un 40% del incremento de la demanda en Canadá y los Estados Unidos, por las ventajas comparativas que la región tiene en el nordeste de los Estados Unidos y el sureste de Canadá, y un 30% de incremento de la demanda de piñas y mangos en Europa, Centroamérica estaría en posibilidades de incrementar sus exportaciones en unas 60,000 toneladas anuales.

Para que Centroamérica pueda atender esa demanda necesitaría ampliar sus posibilidades competitivas. El hecho de que los costos de producción sean inferiores a los de otros países es sólo un factor que puede influir, pero no determinar, el crecimiento de las ventas al exterior de los rubros indicados, lo mismo que las de flores y plantas de ornato.

De mayor importancia que la producción resultan otros eslabones de la cadena que comprenden desde labores de cosecha hasta la venta del producto. Aunque es necesario procurar avances tecnológicos en la producción primaria, se deben realizar procesos eficientes en el corte y en el traslado a los centros de acopio en donde se seleccionan, limpian, empaacan y enfrían los productos. Después hay que efectuar trámites de exportación, de traslado a los puertos de embarque

y a los puertos de destino; de internación para remitirlos a los mayoristas; de venta y, posteriormente, de cobros.

En Centroamérica, básicamente en Guatemala y Costa Rica, se han logrado avances en algunos de los procesos. Se han instalado plantas empacadoras en donde, al igual que en Honduras, se seleccionan, enfrían y empacan los productos conforme a los requerimientos vigentes en los países importadores. Este tipo de empresas están aún pendientes de instalarse en El Salvador y Nicaragua. Es factible afirmar también que se puede procurar también un mayor nivel de eficiencia en las que ya operan en toda la región.

En Costa Rica, con la asesoría de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID), se formuló un programa que redujo el tiempo necesario para cumplir con los trámites de exportación de rubros perecederos, hecho que favoreció el incremento de las exportaciones. Estas acciones deberán adoptarse en todos los países del área.

4. Acciones que requieren atención

En varios de los eslabones de la cadena producción-comercialización se tiene margen para procurar un mayor grado de eficiencia a nivel regional. En los procesos de la comercialización y el transporte aún permanecen cuellos de botella que de continuar se convertirían en un factor limitante para las exportaciones centroamericanas.

En los aspectos relativos a los trámites de internación de los productos a los mercados de destino, se evitarían pérdidas si se llevaran a cabo con un mayor grado de control que el ejercido hasta hoy; lo mismo puede esperarse del traslado desde las aduanas a los centros de consumo y en los procesos de ventas y de cobros. Las experiencias de los productores mexicanos y las actividades de las empresas distribuidoras organizadas por ellos resultan muy ilustrativas para los esfuerzos que es necesario realizar en Centroamérica.

En relación con el transporte, aún hay que reducir el costo del sistema que se inicia en las plantas empacadoras y concluye en las bodegas de los distribuidores mayoristas. Se necesita garantizar espacios en los barcos y asegurar rutas de Centroamérica a los puertos del nordeste de los Estados Unidos.

Para cumplir con los requisitos planteados se imponen esfuerzos tendientes a promover la organización de sistemas de comercialización con transporte barato y oportuno en forma permanente.

a) **La comercialización**

Las posibilidades de ampliar las exportaciones de frutas y hortalizas de Centroamérica están sujetas, entre otros requerimientos, a que se realicen de manera eficiente los trámites necesarios para exportar, incluido el traslado de los productos a los puertos de embarque. También se debe disponer de sistemas idóneos de transporte marítimo y garantizar la internación de los productos a los mercados de destino, así como su traslado y distribución a los mayoristas.

Esas actividades podrían ser realizadas por instituciones interesadas en promover las exportaciones y las ventas de los productos centroamericanos en los mercados externos. Dicho de otra manera, es necesario dejar de depender de intermediarios que sólo se interesan en la producción de Centroamérica cuando hay carencia de abastecimiento de otras zonas productoras, y recurrir con preferencia a la intermediación de empresas que vendan productos centroamericanos fundamentalmente.

En los casi 20 años de esfuerzos realizados por los gobiernos, empresarios y agricultores de la región —quienes han contado con la colaboración técnica y financiera de instituciones internacionales y de otros países, principalmente de la AID— no se ha alcanzado el éxito deseado en la producción agrícola por carencias en los sistemas de distribución y transporte. Hasta el presente, independientemente de algunas experiencias positivas, no se dispone de una organización empresarial que garantice la eficiencia necesaria para asegurar que Centroamérica en su conjunto, e individualmente cada uno de los países del área, puedan aprovechar los mercados actuales y sus futuras ampliaciones.

Hasta hoy no se dispone de servicios razonablemente funcionales que puedan atender los requerimientos de los productores centroamericanos. Existe un vacío que mientras no se llene será muy difícil o imposible ampliar las exportaciones.

Establecer estas empresas demanda esfuerzos de especial magnitud. Los requerimientos financieros son de dimensiones elevadas; se necesita la aplicación de conocimientos técnicos especializados en varias ramas, y una administración altamente calificada. Esto adquiere especial relevancia si se toma en cuenta, por una parte, las dificultades de la comercialización de productos perecederos con muy corto tiempo de vida útil y, por otra, la competencia de empresas ya establecidas encargadas de distribuir productos de otros países, e incluso de algunos de Centroamérica.

Es factible afirmar también que para consolidar este tipo de empresa se precisan esfuerzos que superan a los necesarios para administrar con éxitos económicos y financieros a la mayor parte de las ya establecidas en Centroamérica para la exportación de rubros tradicionales o las que abastecen el mercado centroamericano. Incluso pueden ser mayores que los dedicados a la comercialización de frutas y hortalizas de zonas cercanas a los mercados, en donde no es necesario recurrir al transporte marítimo.

La cuantía y estructura de los recursos financieros, técnicos y administrativos estarían determinados por la naturaleza y la dimensión de la empresa que participaría en las siguientes áreas:

i) Compra del producto. No se trata únicamente de adquirir los productos o comercializar de las emparadoras, lo cual se resuelve con el precio. Lo previsible es que se adquiriera parte o la totalidad de los productos directamente de los agricultores, lo que implica varias acciones, que pueden ser:

- 1) Planes de producción en acuerdo con los agricultores, incluida la selección de variedades y compromisos de precios y calidades, entre otros aspectos;
- 2) Gestiones tendientes a garantizar el financiamiento de la producción agrícola;
- 3) Asistencia técnica y control o supervisión de las labores agrícolas, las cosechas y el traslado a las plantas emparadoras, y
- 4) Pago del producto a los agricultores, actividad que implica negociaciones frecuentes y en ocasiones conflictivas a causa de criterios opuestos sobre la calidad y cantidad del producto seleccionado o sobre los precios.

ii) Empaque del producto. Se indicó en el numeral anterior que la empresa comercializadora podría adquirir los productos en las emparadoras existentes en cada país de la región, en cuyo caso se realizaría una acción de compraventa, previa la negociación de un precio. En algunos casos podría incluirse también convenios sobre financiamiento al capital de trabajo de la empresa y algún grado de colaboración en las importaciones o las compras de insumos como cajas de cartón.

En caso de no existir la capacidad instalada o requerida en uno o más de los países, la comercializadora estaría obligada a instalarla en condiciones que garanticen resultados óptimos en la selección, empaque y enfriamiento de los productos, con el fin de asegurar la máxima calidad de los rubros a exportarse. En algunas ocasiones se requieren procesos adicionales, como los destinados a generar una presentación uniforme y atractiva a los consumidores, y en otras es indispensable

efectuar operaciones para cumplir con las obligaciones fitosanitarias impuestas por los países importadores. En el caso del mango, por ejemplo, la eliminación de residuos de insecticidas.

Si la empresa comercializadora se hiciera cargo del empaque, además de realizar las inversiones en las que podrían involucrarse productores del país, se deberán atender los siguientes aspectos:

- 1) Compra de productos, señalados en el acápite anterior;
- 2) Compra y almacenamiento de insumos;
- 3) Recepción de los productos, lavado, procesos adicionales cuando sea necesario, empaque, enfriamiento y carga en los contenedores, y
- 4) Financiamiento de estas actividades.

b) Transporte terrestre y marítimo

Se ha indicado que el transporte es uno de los obstáculos que ha impedido el desarrollo de la actividad productiva de rubros perecederos en los países de la región. Por lo tanto, es uno de los mayores retos que enfrenta la empresa comercializadora y a los que debe destinar especiales esfuerzos y recursos técnicos, administrativos y financieros con el fin de asegurar, en primer lugar, espacios en los barcos para la producción regional; en segundo lugar, tarifas que sean lo suficientemente competitivas para colocar la producción centroamericana en los mercados; un tercer aspecto es que se trasladen los productos con la debida oportunidad para aprovechar las mejores condiciones de precios en el mercado y, en cuarto lugar, habría que efectuar el traslado directo a los centros de consumo importante.

En términos específicos, se debe garantizar el traslado desde las empacadoras a los mercados más importantes a costos competitivos, en un período que no supere los 15 días entre la empacadora y el distribuidor mayorista; asegurar entregas semanales o cada cinco días, y desembarcar los productos en el nordeste de los Estados Unidos, ya que en esta región existen las mejores condiciones del mercado.

Según análisis realizado por la CEPAL, se podrían lograr tiempos de recorrido de 12 a 15 días de la empacadora al consignatario, dependiendo de que el transporte marítimo se realice en barcos portacontenedores o barcos de bodega refrigerados que recogieran los productos en dos o tres

puertos de Centroamérica (Puerto Limón, Cortés y Matías de Gálvez) y desembarcan en Baltimore o Wilmington.

Los fletes pagados en la actualidad para el envío desde las empacadoras a puertos de Florida se sitúan entre los 236 y los 287 dólares por tonelada, lográndose, ocasionalmente, en temporadas en las que la oferta de espacios supera a la demanda, tarifas de hasta 210 dólares por tonelada. El traslado de los puertos de Florida al nordeste de los Estados Unidos por tierra representa un costo adicional que se sitúa, según información de los productores de Centroamérica, entre los 110 y los 145 dólares por tonelada. Por lo tanto, el costo de transporte utilizando los puertos de Florida como entrada, pueden situarse entre los 320 y los 430 dólares por tonelada.

Cuando se han enviado los productos directamente a los puertos del nordeste como Nueva York, las tarifas han fluctuado entre los 310 y los 415 dólares por tonelada.

Las diferencias señaladas en los fletes marítimos a Florida y Nueva York indican la posibilidad de negociar con los transportistas en busca de las mejores opciones.

Si las empresas establecidas no ofrecieran tarifas adecuadas, la empresa comercializadora podría participar activamente en la organización y administración de los sistemas de transporte por medio del arrendamiento de barcos. De conformidad con estimaciones de la CEPAL, los costos por tonelada para transportar los productos de las empacadoras hasta Wilmington fluctuarían, dependiendo de que se consiga o no carga de regreso, entre 158 y 305 dólares por tonelada, tal y como se aprecia en el capítulo VI relativo al transporte. (Véase el cuadro 39.)

Los ahorros que obtendría una empresa comercializadora al administrar directamente el sistema de transporte con barcos y contenedores arrendados son de una magnitud importante y justifican el análisis de las posibilidades de realizarlo, siempre y cuando se disponga de recursos financieros, técnicos y administrativos que aseguren el éxito de estas operaciones.

c) Trámites aduaneros y portuarios

Tanto en los países de origen como en los de destino es necesario realizar los trámites relacionados con las exportaciones en los primeros, y con la internación de los productos en los segundos.

Con respecto a los trámites de exportación, hay que cumplir exigencias legales en cada uno de los países relacionadas con permisos de exportación, aspectos sanitarios, fiscales, aduaneros y

portuarios. Además, cuando el puerto se localiza en un país distinto del de origen, hay que efectuar los correspondientes al cruce de fronteras, como en el caso de productos de El Salvador o Nicaragua cuando se embarcan en Puerto Cortés. En Costa Rica, el gobierno ha establecido sistemas eficientes que acortan el tiempo y facilitan la realización de estos trámites. En otros países aún se necesita modificar sistemas obsoletos de controles administrativos.

De especial importancia resulta también la conexión entre el transporte terrestre y el marítimo, en el sentido de procurar que los contenedores permanezcan el menor tiempo posible en los puertos, y que los barcos reduzcan a un mínimo su estadía en los muelles.

En cuanto a las acciones a realizar en los puertos de destino, la de mayor importancia es asegurar que el desembarque y traslado al consignatario se lleve a cabo en el menor tiempo posible. Además, se deberán realizar los trámites para cumplir con las exigencias legales y administrativas en los países importadores relativas a puertos y aduanas, requisitos fiscales y fitosanitarios, entre otros.

d) Gestiones de venta y proyecciones de mercado

Otra acción de especial importancia para la empresa comercializadora es encontrar distribuidores idóneos en los distintos mercados terminales de las ciudades localizadas en el nordeste de los Estados Unidos y en el este de Canadá. Esto implica relaciones permanentes con los mayoristas, información de mercados y control de las entregas, incluidos los contratos por servicios de transporte de los puertos a las bodegas de los mayoristas y recepción para la entrega de los productos a los intermediarios. En estas funciones se debe cumplir con requisitos legales relativos, entre otros aspectos, a la calidad de los productos, los embalajes y los permisos o licencias para actuar como intermediarios en el comercio. En algunas oportunidades será necesario recurrir a corredores que cuenten con estos permisos o licencias.

Además, se deberán hacer las gestiones de cobranza conforme a lo estipulado en los convenios, para lo cual en ocasiones será necesario recurrir a profesionales especialistas en esta materia o contar con asesores legales de manera permanente.

Análisis y proyecciones de mercado. El mercado de frutas y hortalizas presenta fluctuaciones periódicas, a veces muy pronunciadas, de un día para otro, generadas por factores de diversa índole, entre los que se encuentran los climáticos y otras condiciones prevalecientes en las zonas productivas.

Una reducción de la temperatura en Florida durante enero repercute en un incremento de los precios de varios rubros, o noticias sobre buenas cosechas de melón en República Dominicana reducen el de este rubro. Las llegadas de varios embarques a un mercado específico en un día determinado provocan la caída del precio en los días siguientes. En definitiva, son muchos los factores que inciden en los precios y la empresa comercializadora debe mantenerse informada sobre todos ellos. De especial importancia es el de las perspectivas y la situación de siembra y cosechas de zonas productoras de los rubros que normalmente exporta Centroamérica, ya que sobre la base de esto se podría definir planes de producción de la temporada.

e) La competencia

Las empresas que en la actualidad se dedican a la comercialización y distribución de rubros perecederos en el nordeste de los Estados Unidos desarrollan normalmente acciones tendientes a participar cada vez con mayores volúmenes en este mercado, o por lo menos para mantener los niveles tradicionales. Esta competencia tendrá que ser enfrentada por la empresa que distribuya los productos centroamericanos.

La competencia puede asumir características de distinta naturaleza, entre las cuales la conocida como "guerra de precios" puede redundar en fracasos para la empresa centroamericana si no cuenta con los recursos financieros necesarios para asumir pérdidas eventuales derivadas de caídas esporádicas de los precios ocasionada por la competencia de otras empresas.

También debe disponerse de los recursos para realizar campañas tendientes a incrementar sus ventas y procurar una participación cada vez mayor en los mercados. El pago de estudios o de profesionales que recomienden sistemas de ventas puede dar resultados positivos.

También se corre el riesgo de que la producción centroamericana compita entre ella, ya sea porque la comercializan empresas establecidas de otros países o porque compiten entre sí dos o más empresas regionales. La de coordinación de esfuerzos a nivel regional, muy frecuente en el proceso de integración centroamericana, podría resolver estos riesgos.

V. LA CONSTITUCION DE UNA EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA

1. Los requerimientos de la empresa

Como se ha indicado en el capítulo anterior, la posibilidad de ampliar las exportaciones de frutas y hortalizas de los países centroamericanos está sujeta a que, además de lograr un grado razonable de eficiencia en los aspectos relacionados con la producción agrícola, se realicen de igual modo los correspondientes a la comercialización.

Es posible afirmar que eso se lograría al integrar en una sola empresa todas las actividades, desde el acopio de la producción, la recolección, el tratamiento poscosecha y el empaque, hasta la entrega a los distribuidores mayoristas. El éxito alcanzado por las empresas bananeras establecidas en Centroamérica —que fusionan la producción agrícola con las actividades comerciales— refuerza esta recomendación.

Una institución de esta naturaleza debe disponer de recursos técnicos, financieros y humanos, en una dimensión suficiente y altamente capacitada para poder participar en un mercado competitivo.

En lo que concierne a los recursos técnicos, sus requerimientos se relacionan con las exigencias del mercado y con las características de perecederos de las frutas y las hortalizas.

En primer lugar, el mercado exige productos de alta calidad y presentación uniforme y, en ocasiones, ciertas propiedades de carácter fitosanitario. Para cumplir con estos requisitos se debe contar, en la gran mayoría de los casos, con instalaciones, bodegas refrigeradas y equipos de selección, tratamiento y empaque. Aunque en Centroamérica existen ya empresas que prestan este tipo de servicios, no todas disponen del grado de tecnología para garantizar las normas de calidad y fitosanitarias demandadas por las autoridades y los consumidores de los países importadores.

En segundo lugar, dado que se trata de productos perecederos que deben llegar frescos a los centros de consumo, se impone el empleo de equipos y medios de transporte especializados en los distintos tramos terrestres, así como en el marítimo. En este eslabón de la cadena es notoria la carencia de infraestructura en Centroamérica. A diferencia de las empresas bananeras, que disponen de medios de transportes propios, las que han arriesgado sus recursos para exportar frutas y hortalizas se han visto obligadas a pagar fletes caros, y en muchas ocasiones no han encontrado espacios para sus embarques.

Por lo que se refiere a los recursos financieros, conviene observar que desde el momento de la cosecha, cuando la empacadora adquiere el producto, o desde que una empresa distribuidora compra a la empacadora hasta que se cobra a los distribuidores mayoristas, el costo de estas transacciones es entre dos y tres veces superior al de la producción. Por ejemplo, por una tonelada de naranja se pagan alrededor de 100 dólares al productor; el empaque tiene un costo de 100 a 150 dólares, y ya puesta en Baltimore o en cualquier puerto del este de los Estados Unidos, su precio fluctúa entre los 500 y 600 dólares. La empresa que se dedique a comercializar este tipo de producto necesita, por lo tanto, contar con los recursos suficientes para financiar el empaque, transporte, trámites e impuestos de exportación o importación, cuando éste sea el caso.

Los recursos humanos merecen, sin duda, la mayor atención, ya que la administración y gestión de este tipo de empresa requiere un alto grado de eficiencia y especialización en todos los eslabones que componen la cadena de la comercialización. Tienen que participar, por ejemplo, agrónomos y biólogos que se encarguen de la compra y el manejo de los productos; mecánicos y electricistas que operen la maquinaria de las plantas empacadoras y el equipo de transporte terrestre; técnicos en asuntos aduaneros y trámites de exportación y asuntos portuarios, y profesionales especialistas en sistemas de transporte marítimo y terrestre. En los aspectos de ventas, personal calificado y con experiencia en negociaciones con corredores y distribuidores mayoristas. Se requiere también de analistas de mercado que, además de definir las condiciones presentes de precios y demanda, tengan la capacidad de realizar proyecciones con la mayor precisión posible sobre las condiciones del mercado en el mediano plazo, o las que prevalecerán en las próximas cosechas.

Además del personal indicado, se necesitan profesionales altamente calificados para promover ventas y administrar la empresa.

2. Empresa de dimensión regional

Los requerimientos indicados en el acápite anterior demandan una empresa de dimensión grande y, por lo tanto, con un alto nivel de ventas, para poder afrontar los gastos que implica su operación adecuada. En otras palabras, una empresa que se proyecta para comercializar eficientemente frutas y hortalizas necesita desarrollar una escala suficientemente amplia para lograr éxitos financieros.

Una empresa relativamente grande difícilmente puede lograr resultados financieros positivos operando en un solo país. Adicionalmente, debe tomarse en cuenta la competencia que se puede

generar entre los países centroamericanos, en el caso de que se establecieran firmas en cada uno para realizar las ventas de manera independiente. Es posible que, además de eventuales pérdidas por razones de escala, los resultados financieros negativos se agudizaran por una guerra de precios.

Conviene citar de nuevo el ejemplo de las empresas bananeras; su éxito se debe, en parte, al hecho de que comercializan el producto de varios países del área, con lo cual alcanzan ahorros de importancia en los sistemas de transporte y venta, reduciendo las posibilidades de competencia intrarregional.

Por lo anterior, aun cuando se pueda lograr el éxito financiero con distintas modalidades de organización empresarial, o con dimensiones mayores o menores, existen opciones de muy diversa índole. En esta oportunidad, con objeto de mostrar la eventual bondad de una empresa de dimensión regional, se analiza la viabilidad económica de una empresa comercializadora que asegure las ventas de una parte de la producción de los países centroamericanos en el nordeste de los Estados Unidos y en el este de Canadá.

Precisamente, se estudia aquí una empresa que adquiere la producción de las plantas empacadoras que ya existen en la región, o de plantas propiedad de la empresa que tienen autonomía administrativa. Una vez adquirido el producto, realiza los trámites de exportación en el lugar de origen; se encarga del transporte terrestre y marítimo y de los trámites de importación en el país de destino, del traslado a los centros de consumo, y de la realización de las gestiones de venta. Además, dispone de información de mercados de futuro y gestiona las mejores condiciones posibles para las importaciones que realiza.

Se estima un volumen de operaciones de la empresa en torno a 60,000 toneladas al año, compuesto de 40,000 toneladas de melón, 10,000 de tomate, 5,000 de calabacita y 5,000 de chiltoma. 19/

Las ventas se realizarían entre los meses de diciembre y mayo; para ello habría que contar con oficinas y personal en cada uno de los países de Centroamérica y en una ciudad del nordeste de los Estados Unidos.

19/ La empresa podría colocar también cítricos, piña, aguacate, okra y varios productos más, que no se consideran en el análisis por tratarse de una estimación preliminar. Se incluye al tomate, que en la actualidad no se exporta, ante la posibilidad de que la empresa distribuidora logre negociar la venta de este rubro con el Gobierno de los Estados Unidos, o que lo coloque en Canadá.

3. Proyecciones financieras de la empresa

a) Ingresos previsibles

La empresa obtendría ingresos por un total de 50,900,000 dólares por la venta de las 60,000 toneladas de productos. Sobre la base de los precios promedio prevalecientes en 1991 y 1992 en el mercado de Nueva York y otras ciudades del nordeste de los Estados Unidos, éstos se desglosarían de la siguiente forma:

Producto	Cantidad (toneladas)	Precio (dólares por tonelada)	Valor (miles de dólares)
Total			56,500
Pérdidas de manejo y devoluciones			5,600
Ingresos por venta			50,900
Melón	40,000	900	36,000
Tomate	10,000	950	9,500
Calabacita	5,000	1,200	6,000
Chiltoma	5,000	1,000	5,000

b) Egresos

i) Compras de producto. Basándose en las normas de calidad y presentación exigidas, la empresa adquiriría los productos de las plantas empacadoras a precios que, acorde con los costos de producción agrícola y de los procesos de empaque, permitirían generar utilidades razonables tanto a los productores agrícolas como a las empacadoras.

Los costos en que incurriría la empresa empacadora por la compra de los productos alcanza la suma de 24 millones de dólares, conforme a las siguientes cifras:

Producto	Cantidad (toneladas)	Precio (dólares por tonelada)	Valor (miles de dólares)
Total			24,000
Melón	40,000	375	15,000
Tomate	10,000	400	4,000
Calabacita	5,000	500	2,500
Chiltoma	5,000	500	2,500

ii) Gastos de administración. Como ya se indicó, para lograr un grado razonable de eficiencia en sus operaciones la empresa debe disponer de los servicios de personal calificado en cada uno de los países centroamericanos y en los Estados Unidos. Las erogaciones anuales por concepto de salarios se estiman en 2,358,000 dólares, que corresponden al gasto fijo, y se desglosa de la siguiente forma:

OFICINA PRINCIPAL

Concepto	Dólares
Total	588,000
Un gerente general	84,000
Un gerente de ventas	48,000
Un gerente de compras	48,000
Un contador	48,000
6 asistentes (36,000 cada uno)	216,000
6 secretarias (24,000 cada una)	144,000

OFICINAS NACIONALES

Concepto	Dólares
Total	3,358,000
Un gerente	36,000
3 expertos (24,000 cada uno)	72,000
Un contador	18,000
8 asistentes (12,000 cada uno)	96,000
6 secretarias (12,000 cada una)	72,000
10 colaboradores (6,000 cada uno)	60,000
Total por oficina	354,000
Total 5 oficinas	1,770,000
Total sueldos	2,358,000
Otros gastos fijos (rentas, comunicaciones, viajes y varios)	1,000,000

iii) Costos de transporte y traslado. Sobre la base de investigaciones realizadas por la CEPAL, es posible afirmar que la empresa comercializadora podría contratar servicios de transporte o, como alternativa, organizar este tipo de servicios recurriendo al arrendamiento de barcos y contenedores. En cualquiera de estos casos, se podría obtener un costo de 350 dólares por tonelada, desde las plantas emparadoras hasta los puntos de entrega en distintas ciudades del nordeste de los Estados Unidos o del este de Canadá. Basándose en estas estimaciones, la empresa tendría un costo de 21 millones de dólares por concepto del transporte de 60,000 toneladas.

c) **Utilidad de operación**

Las utilidades de operación de la empresa serían de 2,542,000 dólares y la utilidad neta de 1,652,000, una vez deducidos 890,000 por concepto de impuestos, tal y como se indica a continuación:

Concepto	Dólares
Ingresos por ventas	50,900,000
Costos totales	48,358,000
Compras	24,000,000
Transporte	21,000,000
Administración	3,358,000
Utilidad de operación	2,542,000
Impuesto sobre la renta	890,000
Utilidad neta	1,652,000

d) Requerimientos financieros

En la medida que la empresa comercializadora logre un adecuado funcionamiento en sus gestiones de venta y cobro, es factible esperar que obtenga sus primeros ingresos 15 días después de entregada la mercancía a los mayoristas o corredores. Así, recibiría ingresos 30 días después de hacer el primer pago a la empacadora, 15 días después de pagar el primer embarque por concepto de transporte, y cuando ya ha pagado tres meses de salarios.

Para el primer mes de operaciones, la empresa necesitaría financiarlas con recursos propios, las cuales serían las siguientes:

Concepto	Dólares
Total	9,180,000
6 meses de administración	1,680,000
1 mes de compras	4,000,000
1 mes de transporte	3,500,000

En el segundo mes, la empresa recibe ya el valor de las ventas del primer mes, que suman aproximadamente 8 millones de dólares, y puede, por lo tanto, sufragar la mayor parte de los gastos

sobre la base de los ingresos. Así, la empresa necesita disponer de 10 millones de dólares de inversión total.

e) Resultados financieros

Al considerar una inversión de 10 millones de dólares, con utilidad neta de 1,652,000 dólares, si el total de los recursos financieros requeridos fueran aportados por la empresa, su porcentaje de utilidad sería de 17.5% y la tasa interna de retorno de 22.1%.

En el supuesto de que la empresa aportara un capital de 5 millones de dólares, y lograra un financiamiento de 5 millones de dólares al 10% anual, por un período de seis a ocho meses, la tasa interna de retorno sería de 60%. Para un análisis más detallado, véanse los cuadros 39 al 46, con las proyecciones preliminares de acuerdo con dos opciones: la primera, con capital propio y la segunda, con el 50% de financiamiento.

4. Alternativas con inversiones en otros sectores

Hasta aquí se indicó la posibilidad de que la empresa comercializadora realice únicamente actividades de intermediación, incluidos los trámites de exportación e importación y las negociaciones con transportistas. Esta modalidad presenta inconvenientes de diversa índole, que pueden poner en peligro la permanencia de una institución de esta naturaleza. Entre ellos se encuentra, por una parte, la inseguridad en los abastecimientos de los productos y, por otra, la variabilidad en los fletes y en la disponibilidad de espacios en los barcos.

a) Empacadoras

En relación con los abastecimientos de hortalizas y frutas, aunque en la región existen plantas empacadoras que disponen del equipo necesario para lograr calidades exportables, hay elementos que indican el riesgo de que no puedan abastecer de manera permanente y en condiciones óptimas a una empresa comercializadora.

En algunos casos, las plantas empacadoras están utilizando su capacidad para abastecer a empresas con las que ya tienen relaciones comerciales y financieras, como sucede con las que preparan piña y la entregan a las bananeras; en otros, no disponen de suficientes recursos físicos, técnicos o financieros para asegurar las condiciones de abastecimiento o la calidad y presentación del

producto. Sobre este último aspecto, conviene agregar que un número importante de productores agrícolas de los países del área se han retirado de estas actividades después de algunas experiencias negativas, porque las empresas empacadoras no han tenido la capacidad para cumplir con los compromisos adquiridos.

En esas condiciones, la empresa comercializadora estaría obligada a garantizar sus abastecimientos participando, bajo alguna modalidad, en la administración de las empacadoras.

b) Inversiones directas en empacadoras

Esa participación puede ser de distinta naturaleza. La más ambiciosa indicaría la conveniencia de que la comercializadora controlara la totalidad o la mayoría de las acciones de las empacadoras que se establezcan en los países. En este caso, además de las inversiones fijas requeridas —las cuales fluctúan entre 1.5 y 3 millones de dólares, según la cantidad y la variedad de rubros que maneje— se necesitaría disponer del capital de trabajo para financiar la producción agrícola por un período de seis a ocho meses, así como de tecnología agrícola para transferirla a los productores y participar en el control de calidad. De una u otra forma, se encargaría también de la intermediación de insumos, tratando con ello de aplicar tecnología avanzada en la utilización de semillas y agroquímicos.

Todas estas actividades, más que como obstáculos a la empresa comercializadora, pueden ser vistas como oportunidades de inversión. Si bien se demandan recursos técnicos y administrativos altamente calificados, también se necesitan alrededor de 12 millones de dólares en inversiones fijas para procesar en promedio 12,000 toneladas en cada planta y unos 20 millones de dólares en capital de trabajo. Esta empresa tendría —sobre la base de análisis muy preliminares— utilidades que se sitúan alrededor de los 3 millones de dólares, ya cubiertos los intereses del financiamiento para el capital de trabajo. 20/

20/ Las cifras indicadas deben ser tomadas como órdenes de magnitud, ya que se basan en información parcial y sin disponer de los datos necesarios para definirse con precisión. Este análisis tendría que realizarse cuando se tenga interés por parte de uno o más empresarios por participar en el proyecto.

c) Contratos y asociaciones

Otra alternativa para asegurar sus abastecimientos sería que la empresa comercializadora se asociara con participación minoritaria o bajo modalidades contractuales de abastecimiento por parte de las emparadoras con financiamiento de la comercializadora.

El análisis de cada una de estas modalidades, al igual que la del caso en que la comercializadora es mayoritaria, en lo relativo a organización, administración y análisis financiero, sólo pueden realizarse una vez que se conocieran las formas elegidas por los empresarios.

VI. EL TRANSPORTE DE PRODUCTOS PERECEDEROS

1. Transporte marítimo

El transporte de los productos perecederos tiene que hacerse en unidades refrigeradas, ya sea en contenedores o en barcos con bodegas de este tipo, en virtud de que deben llegar al consignatario dentro de un período determinado, diferente para cada rubro, so pena de que si no se cumple esta condición no será aceptado.

a) Organización naviera

El tramo más delicado de la transportación es la etapa marítima. Por este motivo, es importante formular algunas observaciones sobre la problemática naviera aplicable al presente caso. Este análisis permitirá que las alternativas presentadas sean interpretadas con la flexibilidad necesaria, para que las características finales de la empresa que se pretenda estructurar correspondan a las condiciones del mercado naviero.

Una empresa en la cual el productor-exportador está integrado con el servicio de transporte, como la que es objeto de este estudio, puede resolver el problema de la transportación marítima de cuatro formas:

- i) Como propietaria de los barcos;
- ii) Mediante arrendamiento;
- iii) Contratando el servicio, y
- iv) En asociación con empresas navieras.

En materia de productos refrigerados en Centroamérica, se puede citar como ejemplo la exportación del banano en buques de propiedad de las empresas bananeras, y el de la carne que se realiza por contrato de servicio en barcos **roll-on roll-off (ro-ro)**. 21/

21/ Barcos que reciben remolques con chasis sobre ruedas (o no), siendo introducidos y retirados por intermedio de un tractor que no acompaña a la carga. En 1992 Puerto Cortés recibió 145 barcos de bodegas refrigeradas, 338 portacontenedores, 231 barcos **roll-on roll-off** y 161 barcos **lift-on lift-off**.

Las ventajas de adoptar una u otra solución depende de varios factores, entre los cuales conviene considerar:

- i) El carácter estacional del producto, que se relaciona directamente con la utilización o no de los barcos durante todo o parte del año;
- ii) La importancia de la regularidad y tiempos máximos aceptables para la operación;
- iii) Las características comerciales de la ruta en cuanto a la posibilidad de obtener carga de regreso;
- iv) La disponibilidad de barcos en el mercado y la posibilidad de adaptar un barco portacontenedor para que todas sus unidades (o la mayor parte) sean contenedores refrigerados, ya que frecuentemente estos últimos sólo constituyen un porcentaje menor;
- v) El período en que se pretende, si es el caso, hacer valer un contrato de arrendamiento o de servicio;
- vi) La capacidad y experiencia empresarial en materia naviera, y
- vii) El capital.

La idea de adquirir barcos en propiedad se analiza aquí para una empresa que apenas se inicia y cuyo objetivo principal es exportar perecederos. De prevalecer esta alternativa, en la práctica y por las particulares circunstancias que luego se aclararán, esta empresa tendría que abocarse no sólo a exportar hortalizas sino también a administrar un negocio naviero. Para una organización agroindustrial que desea conquistar un mercado, de tipo competitivo, implica dedicar sus esfuerzos y recursos para una doble actividad desde un principio o hacerlo cuando haya adquirido experiencia, después de un tiempo prudencial.

Las circunstancias particulares que sugieren la no estructuración de una empresa naviera desde un principio, son las siguientes:

- i) Tratándose de productos estacionales, que abarcan cinco meses del año, el primer problema por contestar es qué hace la empresa con los barcos en los siete meses siguientes. Solamente son posibles dos soluciones: la inmovilización con la consecuente elevación de costos o dedicarse a arrendar o realizar el servicio de transporte marítimo para otras empresas.
- ii) Un problema similar, aunque también lo sea dentro del propio período de la temporada, se relaciona con la carga de regreso. Para que los costos sean más reducidos es necesario un mayor aprovechamiento del espacio, lo que está directamente relacionado con la posibilidad de obtener carga de regreso.

iii) La experiencia operacional y administrativa en materia de transporte marítimo no es sencilla y se complica cuando se trata de una actividad destinada a servir de complemento a una principal.

iv) Los recursos de capital constituyen otro elemento importante ya que en el caso de estructurar una empresa naviera habrá que disponer de éstos o conseguir un financiamiento adecuado. A título de ilustración sobre el significado del capital, se ejemplificará cómo han evolucionado los precios de los buques ^{22/} entre 1985-1990. Así, un buque portacontenedor nuevo de 2,500 TEU (**Twenty-foot Equivalent Unit**; contenedor de 20 pies) pasó de 26 millones de dólares en 1985 a 52 millones de dólares en 1990. Buques nuevos de carga general de 15,000 TPM (tonelaje de peso muerto) se elevaron de 12 millones de dólares en 1985 a 24 millones en 1990. Un buque ro-ro de 1,200 TEU subió de 28 a 36 millones de dólares.

El arrendamiento de barcos se presenta como una solución más recomendable que la adquisición en propiedad, ya que sin una inversión tan fuerte se adquiere experiencia para darle solución definitiva al problema del transporte marítimo en un futuro, cuando la empresa ya esté en operación con utilidades satisfactorias y cuando se conozcan mejor las características y posibilidades de utilizar los espacios, fuera de temporada y en viajes de regreso.

Sin embargo, el arrendamiento de barcos presenta algunos aspectos que pueden dificultar la solución del problema, como son el período de arrendamiento y la disponibilidad de barcos con tamaño y características aceptables. Considérese también que el arrendamiento implica una planeación muy rigurosa para evitar que llegue el barco y la carga no esté lista, o que esté lista y el barco se retrase.

Por lo anterior, la contratación de un servicio puede, a veces, ser una solución más económica si la necesidad de transportar en la temporada coincide con la disponibilidad de espacio de barcos o cuando existe carga de regreso, y a la compañía naviera le conviene realizar el servicio a una tarifa barata. El problema se presenta cuando el mercado vuelve a su "normalidad" y el productor exportador puede ver comprometida su empresa por falta de espacio y elevados costos.

^{22/} Datos citados en El transporte marítimo en 1990, de las Naciones Unidas.

b) La oferta de servicio naviero

La relación oferta-demanda del servicio naviero no siempre ha sido la que corresponde a los intereses de los exportadores y/o al de los armadores.

Fenómenos naturales que reducen cosechas, por un lado, cosechas abundantes y nuevos productos que incrementan en breve lapso la oferta, por otro, coincidencia de los meses en que se concentra la exportación de productos agrícolas estacionales, en particular los perecederos, así como la recesión o reactivación económica internacional, son elementos que determinan variaciones en la oferta de carga que pueden significar inmovilización de barcos por falta de carga y baja en los fletes o falta de transporte y elevación de fletes cuando ocurre lo contrario.

Con anterioridad, al citar el significado del capital para la adquisición de buques, se mencionaron algunos ejemplos de importantes aumentos de costos entre 1985 y 1990, pero al tratar ahora del cambio que puede haber en las características del mercado es importante señalar que si en el período 1985-1990 hubo incrementos, entre 1980 y 1985 había ocurrido lo contrario: el buque de carga general de 15,000 TPM tenía un costo de 14 millones de dólares en 1980 y de 12 millones en 1985. Un buque ro-ro de 1,200 TEU pasó de 44 millones de dólares en 1980 a sólo 28 millones en 1990.

Hace algunos años en Centroamérica se hizo sentir una falta de transporte marítimo, 23/ pero en la actualidad por la entrada de nuevas empresas al mercado y por la renovación de flotas navieras se puede afirmar que la oferta es suficiente. En determinados momentos, en la temporada alta de la exportación, podrá existir una que otra dificultad pero que no llega a tener mayor peso. 24/

Un aspecto importante de la oferta naviera es el que se relaciona con las empresas bananeras, que al renovar sus flotas han tenido un exceso de espacio de carga, con lo que vienen aceptando carga comercial de otras fuentes con repercusión en los fletes, momentáneamente favorables a los exportadores.

23/ En este período hubo intentos de exportar a los Estados Unidos por la vía carretera atravesando el territorio mexicano.

24/ Esta fue la opinión generalizada que se encontró en Centroamérica, confirmada tanto por empresas navieras como por los usuarios del transporte.

Al indagar sobre la respuesta naviera a un nuevo volumen, de 60,000 toneladas de frutas y hortalizas, es natural que, en forma inmediata, no todas las actuales empresas se podrían hacer cargo aisladamente, no sólo por la magnitud del volumen sino también por el relativamente bajo porcentaje de unidades refrigeradas con que se cuenta, lo que demandaría adaptaciones en los barcos. Pero esto no implica la imposibilidad de una participación de varias empresas y además es obvio que las 60,000 toneladas, tomadas como base, serían transportadas a los puertos en forma gradual.

Relacionado con la oferta naviera, también hay que considerar el problema de la oferta de unidades de tracción (cabezales) para arrastrar la carga, de la empacadora al puerto, tanto en contenedores que se embarcan como tal o que llevan carga a las bodegas refrigeradas para posterior embarque en unidades de **palets**. Se trata de una movilización para cada arribo de un barco, en muy corto tiempo, de 134 unidades de 40 pies (capacidad de la nave estimada) en un período del año en el cual coincide la necesidad de transporte para varios otros productos.

c) **Las rutas**

Actualmente parte de las exportaciones centroamericanas llegan a la región nordeste de los Estados Unidos, pero para ello utilizan la ruta marítima hasta puertos de la Florida, y continúan posteriormente por ferrocarril o por carretera.

Tal procedimiento no parece ser el más adecuado; sin embargo, se justifica ante la inexistencia de carga de regreso.

Debe destacarse que constituyen una excepción a esta regla las empresas bananeras, que ya venían llevando desde antes su carga específica al nordeste de los Estados Unidos e incluyen en forma adicional otros productos cuando disponen de espacio. 25/

En este trabajo, al estimar los tiempos y costos de la transportación de los perecederos destinados a la región nordeste de los Estados Unidos, se seleccionó un puerto que evita el traslado por largos recorridos terrestres.

25/ En los últimos años, las empresas bananeras han transportado frutas como la piña, el melón, la sandía, etc. Tal diversificación puede estar relacionada con las medidas restrictivas a la importación de banano impuestas por la CEE.

d) Los puertos

Puerto Cortés en Honduras, Puerto Limón en Costa Rica y Puerto Santo Tomás de Castilla en Guatemala son importantes salidas marítimas en la vertiente atlántica.

Puerto Cortés es considerado un buen puerto, sin mayores problemas, con proyectos de ampliación, inclusive de una bodega refrigerada; además, ya opera una grúa de pórtico para contenedores.

Puerto Santo Tomás de Castilla posee un coeficiente de ocupación que no alcanza el 50%; existen proyectos de mejora, y se planea adaptar una bodega para utilizarla como refrigerada.

Puerto Limón presenta los mayores problemas, aunque los embarques de perecederos son prioritarios en la fila para atracar. Se estima en 2 a 3 años el plazo para la realización de obras de mejora.

La solución naviera que se pretenda dar a la exportación determinará la urgencia de las instalaciones portuarias adecuadas. Para operar buques portacontenedores es recomendable utilizar grúas de pórtico, que en este momento sólo Puerto Cortés y Puerto Limón poseen, pero si se decide emplear barcos con bodegas refrigeradas, entonces es obligatorio contar con tales bodegas en cada uno de los puertos de origen y de destino.

Con relación a los puertos de destino en el nordeste de los Estados Unidos se consideró como puerto de referencia el de Wilmington, en la Bahía de Delaware, ubicado en importante zona de comercialización de productos agrícolas, por tratarse de un puerto sin los problemas (costos, esperas, etc.) del de Nueva York, y alrededor del cual ya existen dos importantes iniciativas de los usuarios centroamericanos.

El acceso a los puertos es otro problema que merece comentarios. El sistema carretero necesita ser mejorado para que los productos perecederos no se vean afectados, considerando que entre las regiones probables de cultivo se hallan las ubicadas en la costa del Pacífico, por lo que los productos tendrían que realizar recorridos largos para llegar a los puertos. 26/

26/ En una entrevista se llegó a considerar la posibilidad de que en el caso de Costa Rica se partiera de Puerto Caldera y se atravesara el Canal de Panamá para arribar al nordeste de los Estados Unidos, en lugar de llegar por carretera a Puerto Limón.

e) **Los fletes**

Se estima que actualmente el transporte de los productos perecederos, excluida la comisión del **broker** y el almacenamiento, representa un 40% del costo total.

Los criterios para fijar los fletes varían en función de muchos factores, además de la oferta de barcos, como son:

- i) Los volúmenes que se desea transportar;
- ii) La regularidad de la carga;
- iii) La posibilidad de contar con carga de regreso;
- iv) El carácter marginal de la carga para el naviero, y
- v) El carácter promocional que el naviero quiera dar a una determinada ruta, etc.

Así, para las empresas bananeras, para las cuales la carga de los "otros" es marginal, les es posible conceder un flete más reducido. Otro ejemplo es el de una empresa de exportación de camarón congelado, que paga por el embarque de sus camarones un flete relativamente elevado. Dado que importa alimento concentrado para la cría de los camarones, en una relación mensual de ocho contenedores de alimento por tres contenedores de camarón, es merced a la importación (carga de regreso) que el flete se reduce fuertemente.

El caso en cuestión es muy interesante como ejemplo de las condiciones de variabilidad de los fletes. Confróntense los datos reales: del Puerto de Santo Tomás de Castilla hasta Elizabeth (Nueva Jersey) se paga por un contenedor de 40 pies de camarón congelado, 5,700 dólares, mientras que del mismo Puerto de Santo Tomás de Castilla a Brownsville, mucho más cerca, la tarifa es de 5,755 dólares. La diferencia se explica por la existencia de carga de regreso. A su vez, el flete del alimento concentrado de camarón de Louisiana (Nueva Orleans) a Santo Tomás de Castilla es de sólo 2,500 dólares por contenedor de 40 pies, por ser carga de regreso.

No siempre sucede que a mayor volumen corresponda menos flete, ya que éste también depende de la existencia de carga de regreso. Otra variante es que al naviero obligado a mover sus barcos con muy poca carga, para no salir del mercado, le puede convenir realizar una promoción de muy bajo flete.

Por otra parte, si la comercialización y el servicio de transporte se integran en una misma unidad empresarial, a veces se dificulta identificar los costos individuales de transporte, porque para

el empresario transportista-comercializador lo que importa en última instancia es la utilidad global, y en consecuencia atribuye a las partes los valores que le convienen.

En el cuadro siguiente se resumen los fletes registrados en las entrevistas mantenidas en Honduras, Costa Rica, Guatemala y México, que habiendo sido realizadas en un mismo período reflejan, aproximadamente, tanto la misma situación del mercado, como la circunstancia de tratarse de empresas en operación desde hace varios años, conocedoras de sus flujos de carga en una dirección y en la otra. Como se mencionó inicialmente, las empresas bananeras operando sobre la base de la ocupación del espacio sobrante ofrecen opciones más económicas.

Para barcos portacontenedores se concluye lo siguiente:

i) De las empacadoras de Centroamérica al consignatario en el nordeste de los Estados Unidos, las empresas bananeras reportaron fletes promedios de 3,400 dólares (H, I), inferiores a los de las no bananeras de unos 4,000 dólares (A, D) y menores todavía que los envíos por barcos ro-ro de unos 6,310 dólares (F), que podrían reducirse hasta unos 4,155 aproximadamente para grandes volúmenes.

ii) De las empacadoras de Centroamérica a los puertos del nordeste de los Estados Unidos se encuentran diferencias entre 3,550 (J) y 4,200 dólares (B).

iii) De las empacadoras de Centroamérica a puertos de Florida, la variación es de 2,500 a 3,540 dólares (A, C, K), y ascienden a 4,310 dólares (F) tratándose de barcos ro-ro.

Con relación a los buques de bodega refrigerada se obtuvo en México de la empresa Lauritzen Reefers, un costo de 175 dólares por palet.

FLETES PARA LA EXPORTACION DE PERECEDEROS EN CENTROAMERICA

Informante/ país	Origen	Destino	Dólares por contenedor de 40'		
			Flete marítimo	Flete terrestre	Total
A (Honduras)	Empacadora	Puerto en Florida	2,500 a 3,000		
	Empacadora	Nordeste de los Estados Unidos	2,500 a 3,000	700 a 1,000	3,200 a 4,000
B (Honduras)	Empacadora	Puerto Elizabeth	3,000	2,541	5,541

Informante/ país	Origen	Destino	Dólares por contenedor de 40'		
			Flete marítimo	Flete terrestre	Total
	Empacadora	Puerto Elizabeth			4,200 <u>a/</u>
C (Honduras)	Empacadora	Puerto en Florida	3,200	340 <u>b/</u>	3,540
D (Honduras)	Puerto Cortés	Nueva York			3,650
	Choluteca	Nueva York			4,150
E <u>c/</u> (Honduras)	Puerto Cortés	Puerto Wilmington			3,500
F <u>d/</u> (Honduras)	Choluteca	Puerto en Florida	3,800	510	4,310
	Choluteca	Nueva York	3,800	2,510 <u>e/</u>	6,310
	Choluteca	Nueva York	2,500	1,657	4,157 <u>a/</u>
G (Costa Rica)	Puerto Cortés	Puerto en Florida			3,000
H <u>c/</u> (Costa Rica)	San José	Nueva York <u>f/</u>	2,500	825	3,325
	San José	Toronto <u>f/</u>	2,500	1,525	4,025
I <u>c/</u> (Costa Rica)	Finca	Nordeste de los Estados Unidos	2,500	1,000	3,500
	Finca	Nordeste de los Estados Unidos			3,100 <u>a/</u>
J (Costa Rica)	Finca	Puerto Elizabeth	3,250	600	3,850
	Finca	Puerto Elizabeth			3,550 <u>a/</u>
K (Guatemala)	Finca	Puerto en Florida	2,650	500	3,150 <u>g/</u>
L <u>h/</u> (Guatemala)					

a/ Para grandes volúmenes.

b/ Promedio de distancia terrestre en Honduras.

c/ Empresa bananera.

d/ Barcos ro-ro.

e/ 2,000 dólares si la carga sale de Florida por carretera o 1,500 dólares si sale por ferrocarril.

f/ Puerto de destino: Wilmington.

g/ No incluye costos terrestres en los Estados Unidos.

h/ Se trata de exportación de camarón congelado cuyos costos aparecen en el texto en forma detallada.

2. Transporte carretero y transporte aéreo

a) Transporte carretero

El uso del transporte carretero para llevar perecederos de Centroamérica al nordeste de los Estados Unidos constituye una alternativa, en principio, de menor conveniencia. Varios factores inciden sobre ello, pero principalmente:

i) El elevado costo del transporte carretero. Sobre la base de una estimación realizada por una empresa especializada en transporte terrestre, un **trailer** de 45 pies (unas 17 toneladas de tomate) costaría entre San José, Costa Rica, y la ciudad de México unos 5,000 dólares, y 5,500 dólares de San José, Costa Rica, hasta Nuevo Laredo en la frontera de México con los Estados Unidos. Entre la ciudad de Guatemala y Nuevo Laredo este flete sería de unos 4,350 dólares. Pero a lo anterior habría que agregar el costo terrestre en los Estados Unidos, estimado entre 1.5 y 2 dólares por milla.

Como se aprecia, la tarifa resultante prácticamente imposibilita la exportación del producto, ya que se calcularían costos del orden de los 0.45 centavos de dólar por kilo.

ii) El paso por el territorio mexicano. Atravesar el territorio mexicano trae consigo dos importantes problemas. El primero es que la unidad automotora no puede ingresar a México en forma completa; sólo se permite el ingreso del remolque con un segundo cambio de cabezal tractor en territorio estadounidense. En ambos casos, el tractor tendría que pertenecer a una empresa del país transitado.

El segundo problema se relaciona con las demoras en los pasos fronterizos, que puede comprometer la exportación al superarse el tiempo máximo de viaje permitido por el producto.

Según información obtenida de exportadores, el transporte a través del territorio mexicano se realizó, en cierto momento, con fletes de 2.8 dólares la caja de melón, más barato, en aquel momento, que por vía marítima (3.45 dólares por caja), o sea, por unos 12.5 centavos de dólar el kilo, prácticamente un 30% del costo carretero e inferior al costo promedio marítimo actualmente estimado. Esta situación, sin embargo, según el mismo informante, cambió radicalmente por la elevación del flete carretero, reducción en el flete marítimo y por las dificultades que se empezaron a tener para realizar el cruce por el territorio mexicano.

Se concluye que la tentativa de usar el transporte carretero debe de haber coincidido con una importante crisis de oferta de transporte marítimo y, simultáneamente, una gran oferta del transporte carretero.

En cuanto al transporte terrestre en territorio centroamericano, de las empacadoras al puerto el costo por kilómetro varía y, como ya se mencionó, está incluido en todo el paquete intermodal. De una forma general, se puede hablar de 0.80 a 0.85 dólares por kilómetro. 27/

b) Transporte aéreo

Centroamérica tiene una importante experiencia en cuanto a la exportación de productos perecederos por vía aérea.

Es interesante observar que, a nivel internacional, el 96% de la carga aérea se transporta en forma marginal en los vuelos de pasajeros. Mas si se trata de movilizar 60,000 toneladas de un producto, pocas empresas a nivel internacional tendrían la infraestructura para atender tal demanda, además de que ésta se realizaría en un período de sólo 5 meses. Pero desde el punto de vista del flete, éste sería prohibitivo para ciertos productos como el melón, el tomate, etc., y obligaría a fijar precios no competitivos en el mercado internacional.

Costa Rica posee experiencia en el uso del transporte aéreo, ya que de 300 a 400 cajas diarias de plantas tropicales, con unas 40 plantas cada caja, 28/ son embarcadas por varias líneas aéreas a Miami, a un costo entre 40 y 60 centavos de dólar por kilogramo.

Para estos productos el transporte aéreo es la única opción, dado el muy escaso tiempo disponible para llegar al consignatario, pero su factibilidad resulta también de su elevada densidad económica y de la utilidad que proporciona. En 1991, en Costa Rica, el melón era exportado a 348.3 dólares la tonelada y la piña a 388.3 dólares; en tanto que a las flores correspondían 2,280.4 dólares la tonelada, unas 6 veces más que a los otros rubros.

Para la realización de este estudio se investigó con varias empresas aéreas cuál sería el costo por kilo bajo la alternativa de arrendar aeronaves. En primer lugar, se percibió que no era fácil

27/ En Honduras se reportó de 3.14 lempiras por kilómetro, pero cobrando la ida y el regreso, o sea, 6.28 lempiras por kilómetro o 1 dólar por kilómetro.

28/ En 1991 Costa Rica exportó, entre plantas ornamentales, flores, follaje, hojas y partes de plantas, un total de 58.5 millones de dólares.

poder atender una demanda de 60,000 toneladas. Además, los resultados de los cálculos no permiten alimentar ilusiones sobre el uso de esta alternativa para un producto como el tomate.

Una empresa estimó en 5,000 dólares la hora de un avión con 40,000 kg de capacidad. Considerando la ida y el regreso a Nueva York en un total de 12 horas, se tendrían 60,000 dólares de arrendamiento, lo que da como resultado un costo de 1.5 dólares el kilogramo. Aun con un arrendamiento de 6,500 dólares por hora y 60,000 kg de capacidad, se llegaría a 1.25 dólares por kg.

Una empresa, famosa internacionalmente, estimó que se podrían transportar 120 toneladas a un costo de 8,000 dólares por hora, lo que redundaría en una rebaja importante al ser de 0.80 dólares por kg.

En un proceso de negociación quizá se pueda llegar a costos más reducidos, pero las diferencias nunca podrían desembocar en valores atractivos para los actuales precios de perecederos como el melón y el tomate, inclusive porque la carga de regreso sería mucho más difícil de conseguir que en la opción marítima. Sólo productos como las plantas —con alta densidad económica y adecuado margen de utilidad— pueden usar económicamente el transporte aéreo.

3. El arrendamiento de barcos

Como parte integrante del presente estudio, se realizó una estimación de los costos de la transportación, con objeto de contribuir al proceso de integración productor-comercializador-transportista.

En el acápite anterior se destacó la importancia de que la participación de los productores se diera bajo la forma de arrendamiento de buques. ^{29/} Igualmente se ha enfatizado la flexibilidad aconsejable en la cuestión de los costos, al momento de su aplicación concreta, porque estas estimaciones se apoyan en las actuales características y condiciones del mercado centroamericano e internacional. De todos modos, existen opciones que no pueden descartarse, como rentar un contenedor refrigerado usado, cuyo precio de adquisición puede oscilar en los 14,000 dólares, o uno nuevo, que podría costar hasta unos 30,000 dólares. En cambio, la renta (como se muestra más adelante) es incomparablemente más barata. Algo análogo se plantea con los barcos: se puede

^{29/} Esta opción quedaría excluida, total o parcialmente, si existiera una asociación productor-comercializador-transportista en la cual este último participa con sus buques y experiencia.

alquilar un buque usado, dependiendo del tiempo de uso, a un precio mucho más accesible que un barco nuevo. En 1990 un granelero nuevo de 30,000 TPM costaba 24 millones de dólares y uno de 27,000 TPM con 5 años de uso sólo 11 millones. Un granelero nuevo de 120,000 TPM costaba, en 1990, 45 millones de dólares, y usado de 5 años, 28 millones. 30/

Por lo general, dentro de los rangos de valores, se busca no optar por sus límites inferiores para no llegar a resultados excesivamente optimistas que podrían comprometer un proyecto. No obstante, tales valores (límite inferior) sí están operando para algunas empresas que actualmente se desempeñan en el mercado, y que así ofrecen fletes menores que los arrojados por estas estimaciones.

a) Alternativas

Se estiman costos para dos alternativas: la primera será el arrendamiento de un buque portacontenedor, y la segunda, de bodegas refrigeradas.

b) Capacidad de los barcos

La decisión sobre la capacidad de los barcos se relaciona directamente con la longitud de las rutas, el tonelaje y el período de la temporada, tratando de evitar grandes diferencias entre la carga disponible y el tamaño del barco, siempre que éste llegue a puerto.

Se examinaron varios esquemas, resultando ser el más recomendable emplear en ambas alternativas barcos con 2,000 toneladas de capacidad.

Como previsión de diferencias entre la oferta del producto y la capacidad del barco, se dimensionaron las necesidades de barcos con un excedente de 4,000 toneladas (rutas 1 y 3) y 2,000 toneladas (ruta 2).

c) Rutas

Se consideraron para cada alternativa dos tipos de rutas: la primera ruta (No. 1) es aquella en que un mismo buque recoge la carga en Limón, en Cortés y en Castilla, para conducirla a Wilmington y de ahí regresa a Limón. La segunda ruta o grupo de rutas 2 y 3 es aquella en que un

30/ Lloyd's Shipping Economist, El Transporte Marítimo 1990, Naciones Unidas.

buque sale de Limón directo a Wilmington y regresa a Limón (ruta 2), y otro buque sale de Cortés, pasa por Castilla, se dirige a Wilmington y regresa a Cortés (ruta 3).

La razón de ser del segundo grupo de rutas es que se trata de un producto delicado como el tomate, muy sensible a los tiempos de transporte, y que mediante esta solución, aunque a costo algo más elevado, se podrían reducir los lapsos de entrega.

d) Puertos y distancias

Los cuatro puertos involucrados son el de Limón en Costa Rica, el de Cortés en Honduras, el de Puerto Santo Tomás de Castilla en Guatemala, y el de Wilmington, en la Bahía de Delaware, en el nordeste de los Estados Unidos.

Las distancias marítimas, entre estos puertos, son:

- i) Puerto Limón a Puerto Cortés - 625 millas náuticas;
- ii) Puerto Cortés a Puerto Santo Tomás de Castilla - 65 millas náuticas;
- iii) Puerto Santo Tomás de Castilla a Wilmington - 1,600 millas náuticas, y
- iv) Puerto Limón a Wilmington - 1,850 millas náuticas.

e) Concentración de carga y distribución mensual

Las 60,000 toneladas de carga de tomate, en los 150 días de temporada, o sea, 2,400 toneladas por mes por país, se concentran de la siguiente forma:

- i) Puerto Limón - 24,000 toneladas: 12,000 de Costa Rica y 12,000 de Nicaragua;
- ii) Puerto Cortés - 24,000 toneladas: 12,000 de Honduras y 12,000 de El Salvador, y
- iii) Puerto Castilla - 12,000 toneladas de Guatemala.

f) Costo de arrendamiento, velocidad, combustible y otros gastos

En el caso del portacontenedor, se consideró un arrendamiento de 5,500 dólares por día. Su velocidad promedio fue estimada en 14 nudos, consumiendo, en movimiento, 18 toneladas por día de **fuel oil**, a 235 dólares la tonelada y 2 toneladas por día de diesel, en puerto, a 350 dólares por día.

En el arrendamiento, el pago a la tripulación corre a cargo del armador (dueño del buque), pero siempre hay costos complementarios del que arrienda y que fueron estimados en unos

2,400 dólares por mes (80 dólares por día). Además, se consideró, por concepto de administración, un 15% de los gastos.

En el caso del barco de bodegas refrigeradas, el costo diario de alquiler se estimó en 7,000 dólares por día; el rendimiento de **fuel oil** de 19 toneladas por día, incluyendo refrigeración central. Los demás elementos como velocidad, rendimiento y costo de diesel, y gastos complementarios para tripulación y administración, fueron considerados iguales a los del portacontenedor.

g) Contenedores refrigerados de 40 pies y tarimas

i) Ocupación. Un contenedor de 40 pies para los tomates, en promedio, carga 15 toneladas, y un palet (tarima) unos 850 kg.

ii) Costos. La renta diaria de un contenedor de 40 pies en este caso fue considerada de 20 dólares y su consumo de diesel de 0.5 galones por hora. 31/ El costo de un palet se estimó en 30 dólares.

iii) Cantidad. Los contenedores refrigerados serán de tantos juegos como el número de barcos necesarios, más dos juegos por ruta, que estarán en los países exportador e importador para llenarlos y regresarlos, respectivamente, mientras el barco realiza la travesía. Como reserva, se consideró adquirir un excedente del orden de 15%.

Con lo anterior, el número de contenedores refrigerados de 40 pies por barco (juego) será de 134 (2,010 toneladas), correspondiéndole una reserva de 15%, igual a 20 unidades.

Con relación a los palets, el criterio es idéntico, siendo su número por barco (juego) de 2,353 unidades, más 15% de reserva, unas 353 unidades.

h) Operación portuaria

Para los contenedores se consideró, como rendimiento de carga y descarga portuaria, 20 contenedores por hora en caso de existir grúa de pórtico, como en Wilmington, Puerto Cortés y

31/ Un galón = 3,785 litros o 3,1667 kg. Para fines estimativos se consideró que los contenedores son autónomos, esto es, utilizan diesel y no están conectados a la instalación eléctrica.

Puerto Limón. En Puerto Castilla este rendimiento fue considerado de sólo 10 contenedores por hora.

Para los barcos con bodegas refrigeradas que utilizan los **palets** se adjudicó un rendimiento de 1,000 toneladas por cada 20 horas en todos los puertos.

Para calcular los tiempos de la operación portuaria se estimó un promedio de 16 horas de jornada de trabajo, y el tiempo continuo necesario excedente se transfiere al día siguiente.

Por concepto de demoras, trámites etc., se atribuyeron 24 horas por puerto.

i) Costos portuarios 32/

Para manejar valores promedio para los tres puertos centroamericanos, se consideró que el costo portuario (a la carga y al buque) será de 100 dólares por contenedor y para el puerto estadounidense unos 300 dólares. Estimando 15 toneladas de carga por contenedor, resultaría un total de 27 dólares por tonelada.

En el caso de los **palets** se estimaron en 13 dólares por tonelada en Centroamérica y 39 dólares en los Estados Unidos, totalizando 52 dólares por tonelada, incluidos los costos de regreso de **palets** vacíos.

j) El problema de la carga de regreso

Como no existe en este momento la posibilidad de tener una idea clara sobre la carga de regreso, en las diversas alternativas se elaboraron, en cada caso, cuatro hipótesis de carga de regreso. En la primera no hay carga de regreso; en la segunda se contará con el 30% de la carga de ida, en la tercera, el 50%, y en la cuarta, el 100%.

En el análisis de los costos adicionales, cuando hay carga de regreso, se tomó en cuenta el mayor tiempo que el barco se mantendrá en puerto y el consecuente impacto sobre los costos de arrendamiento, diesel en puerto, gratificación a la tripulación, administración, renta de contenedores refrigerados, diesel en el caso de contenedores refrigerados, etc. A su vez, los costos portuarios crecen por la permanencia del buque en el puerto, y por las tarifas a la carga que existen en el caso

32/ Tales costos se basan en información detallada del Puerto Santo Tomás de Castilla y en diversos datos recopilados.

de los **palets**; sin embargo, con respecto a los contenedores, los precios no se incrementan, porque prácticamente el manejo de los contenedores vacíos tiene el mismo costo que el de los llenos; de manera que ya fueron considerados en la hipótesis "sin carga de regreso".

Para fines prácticos, se consideró que, en el caso de barcos portacontenedores, cuando el regreso se da al 100% de la carga, los costos se elevarán un 5.5%; al 50% el incremento será de 3% y al 30%, de 2%. Para los barcos de bodega refrigerada estos porcentajes serán de 28%, 15% y 10%, respectivamente.

k) Las porciones terrestres

i) Portacontenedores. Se llama porción terrestre a los recorridos hasta y desde los puertos. Como normalmente las empacadoras se encuentran cerca de las zonas de cultivo y, a la realización de este estudio, no se han determinado las áreas de explotación agrícola, así como tampoco se conoce el esquema distributivo a partir del puerto de Wilmington, se optó por considerar, de una forma general, un costo adicional de 1,000 dólares de arrastre por contenedor para la suma de los recorridos terrestres en Centroamérica y en los Estados Unidos. ^{33/}

Otro costo es el del **diesel** para los contenedores refrigerados en el trayecto terrestre. Se estableció que tanto en el puerto de embarque como en el de destino se agregarían 10 horas de recorrido terrestre promedio.

l) Barcos con bodegas refrigeradas

También en este caso se estimó que el arrastre, sumadas las dos porciones terrestres, costará un promedio de 1,000 dólares por contenedor refrigerado y que de la empacadora al puerto y del puerto al consignatario serán 10 horas de recorrido en cada caso.

En este caso el contenedor refrigerado no forma parte del sistema marítimo, por lo que será empleado exclusivamente de la empacadora a la bodega refrigerada del puerto de origen y de la bodega refrigerada del puerto de destino al consignatario.

^{33/} Los 1,000 dólares derivan de información recopilada en Centroamérica, correspondiente a otros tipos de perecederos.

Si se considera que cada contenedor hará un solo viaje para abastecer un barco, se necesitarán 134 contenedores tanto en el origen como en el destino, para los cuales se calcula un costo correspondiente a 30 dólares de renta diaria y un consumo de 0.5 galones por hora de diesel.

m) Del campo a la empacadora

En el cálculo del costo y del tiempo del transporte del campo a la empacadora y de ésta hasta el puerto, se tomó en cuenta los siguientes datos:

i) Aunque la distancia media del campo a la empacadora sea de dos horas y el tiempo en la empacadora hasta el puerto de 5 horas, 34/ dado que en este caso los tiempos se relacionan con el movimiento marítimo, la continuidad completa es imposible por lo que se optó por un período total de 48 horas.

ii) El transporte se realiza por medio de un tractor de 105 HP que jala cinco carretas de 5 toneladas cada una, es decir, un tren de 25 toneladas.

n) Resultado de los cálculos 35/

i) Barcos portacontenedores. El resumen de los cálculos equivalentes a la ruta 1 (Limón-Cortés-Castilla-Wilmington), y los correspondientes a la rutas 2 (Limón-Wilmington) y 3 (Cortés-Castilla-Wilmington), respectivamente, y que conjuntamente (2 y 3) constituyen la alternativa a la ruta 1, así como sus características, aparecen en los cuadros siguientes:

34/ Datos basados en la experiencia mexicana.

35/ Los resultados que se obtuvieron corresponden al esquema exportador adoptado. Cualquier cambio en los volúmenes, puertos de origen y destino, tipo de buque, etc., arrojará resultados distintos.

**CARACTERISTICAS DE LAS TRES RUTAS ESTUDIADAS, PARA
BARCOS PORTACONTENEDORES DE 2,000 TONELADAS
DE CAPACIDAD DE CARGA**

Ruta	Días				Barcos y viajes
	Tiempo en mar	Tiempo en puerto <u>a/</u>	Ciclo marítimo <u>a/</u>	Tiempo viaje del producto <u>b/</u>	
1	12.5	5.5 - 6.5	18.0 - 19.0	15.5	2 barcos con 9 viajes más 2 barcos con 7 viajes
2	11.5	3.5 - 4.5	15.0 - 16.0	12.0	1 barco con 10 viajes más 1 barco con 3 viajes
3	10.0	4.5 - 6.0	14.5 - 16.0	12.5	1 barco con 11 viajes más 1 barco con 9 viajes

Fuente: Estimaciones de la CEPAL sobre la base de investigación directa.

a/ El tiempo está indicado para el rango: sin carga de regreso y 100% de carga de regreso.

b/ Incluye los tiempos de recorrido terrestre: del campo al consignatario.

**TIEMPOS Y COSTOS DE TRANSPORTE EN BARCOS PORTACONTENEDORES
DEL CAMPO AL CONSIGNATARIO**

Carga de regreso (porcentaje)	Tonelaje (miles)	Tiempo <u>a/</u> (días)	Costo (miles de dólares)	Costo unitario en dólares	
				Por Tonelada	Por contenedor 40'
Ruta 1: Campo-Limón-Cortés-Castilla-Wilmington-consignatario					
0	60.0	15.5	17,948	299	4,487
30	78.0	15.5	18,307 <u>b/</u>	235	3,521
50	90.0	15.5	18,486 <u>b/</u>	205	3,081
100	120.0	15.5	18,935 <u>b/</u>	158	2,367
Ruta 2: Campo-Limón-Wilmington-consignatario					
0	24.0	12.0	7,324	305	4,578
30	31.2	12.0	7,470 <u>b/</u>	239	3,591
50	36.0	12.0	7,544 <u>b/</u>	210	3,143
100	48.0	12.0	7,727 <u>b/</u>	161	2,415
Ruta 3: Campo-Cortés-Castilla-Wilmington-consignatario					
0	36.0	12.5	10,914	303	4,548
30	46.8	12.5	11,132 <u>b/</u>	238	3,568
50	54.0	12.5	11,241 <u>b/</u>	208	3,123
100	72.0	12.5	11,514 <u>b/</u>	160	2,399

Fuente: Estimaciones de la CEPAL sobre la base de investigación directa.

a/ Tiempo entre cosecha y llegada del producto al consignatario.

b/ El costo adicional por traer carga de regreso fue considerado porcentualmente igual en todas las rutas.

Las principales observaciones derivadas de los cuadros anteriores, son:

- 1) Los ciclos de viaje por mar se reducen de 18-19 días en la ruta 1 a 14.5-16 días en las rutas 2 y 3;
- 2) Los tiempos desde la cosecha en el campo a la entrega del producto al consignatario pasan de 15.5 días por la ruta 1 a 12 días por la ruta 2, y a 12.5 por la ruta 3;
- 3) En cuanto a los costos, los de las rutas 2 y 3 se incrementan muy poco con relación a los de la ruta 1, y
- 4) La carga de regreso es un factor muy importante, porque prácticamente llega a reducir los costos unitarios a poco más de la mitad, cuando la variación es de "sin carga de regreso" a "100% de carga de regreso".

La información recibida de fuera de la región permite calcular un costo por tonelada de 1.8 dólares por concepto del transporte entre el campo y la empacadora, que no se incluyó en el cuadro anterior para facilitar la comparación con los datos reunidos en Centroamérica, que no lo contemplan. De todas formas, se trata de un valor muy pequeño, que en el caso de un contenedor de 40 pies alcanzaría 27 dólares, aproximadamente.

En conclusión, la opción que incluye las rutas 2 y 3, aunque redundante en un incremento de costo del orden de 2%, tiene la ventaja —muy importante para un producto perecedero— de reducir 20% los tiempos de entrega.

ii) Barcos con bodegas refrigeradas. Basándose en la información recopilada, se elaboraron una serie de cálculos que aparecen sintetizados en los cuadros de las páginas siguientes. En ellos se destaca:

- 1) Los ciclos de viaje por mar se reducen del rango 20.5-24.5 en la ruta 1 a 17.5-22.5 en las rutas 2 y 3.
- 2) Los tiempos desde la cosecha en el campo a la entrega del producto al consignatario pasan de 18 días en la ruta 1 a 15.5 días en las rutas 2 y 3.
- 3) Los costos de las rutas 2 y 3 se incrementan muy poco con relación a los de la ruta 1.
- 4) La carga de regreso, al igual que en el caso de los portacontenedores, es determinante para la reducción de los costos. Con una carga de regreso del 100% se obtienen costos unitarios del orden del 65% de los correspondientes a "sin carga de regreso".

5) Por las mismas razones que en el caso de los portacontenedores no se incluyó el costo adicional de 1.8 dólares por tonelada correspondiente al trayecto campo-empacadora.

6) Para fines comparativos se estimó el costo de bodega a bodega del puerto en 196 dólares por tonelada o 167 dólares por palet sin carga de regreso. Al 100% de carga de regreso el costo sería de 125 dólares por tonelada o 106 dólares por palet.

**CARACTERISTICAS DE LAS TRES RUTAS ESTUDIADAS PARA BARCOS
CON BODEGAS REFRIGERADAS DE 2,000 TONELADAS DE
CAPACIDAD DE CARGA**

Ruta	Días				Barcos y viajes
	Tiempo de mar a/	Tiempo en puerto a/	Ciclo marítimo a/	Tiempo de viaje del producto b/	
1	12.5	8.0 - 12.0	20.5 - 24.5	18.0	4 barcos con 8 viajes
2	11.5	7.0 - 11.5	18.5 - 23.0	15.5	1 barco con 9 viajes + 1 barco con 4 viajes
3	10.0	7.5 - 12.0	17.5 - 22.5	15.5	2 barcos con 9 viajes + 1 barco con 2 viajes

Fuente: Estimaciones de la CEPAL sobre la base de investigación directa.

a/ El tiempo está indicado en el rango: sin carga de regreso y 100% carga de regreso.

b/ Incluye tiempo de recorrido terrestre: del campo al consignatario.

**TIEMPOS Y COSTOS DE TRANSPORTE EN BARCOS CON BODEGA
REFRIGERADA DEL CAMPO AL CONSIGNATARIO**

Carga de regreso (porcentaje)	Tonelaje (miles)	Tiempo ^{a/} (días)	Costo (miles de dólares)	Costo unitario en dólares	
				Por tonelada	Por palet
Ruta 1: Campo-Limón-Cortés-Castilla-Wilmington-consignatario					
0	60.0	18.0	17,320	289	245
30	78.0	18.0	19,052	244	208
50	90.0	18.0	19,918	221	188
100	120.0	18.0	22,170	185	157
Ruta 2: Campo-Limón-Wilmington-consignatario					
0	24.0	15.5	7,068 ^{b/}	295	250
30	31.2	15.5	7,775 ^{c/}	249	212
50	36.0	15.5	8,128 ^{c/}	226	192
100	48.0	15.5	9,047 ^{c/}	188	160
Ruta 3: Campo-Cortés-Castilla-Wilmington-consignatario					
0	36.0	15.5	10,532 ^{b/}	293	249
30	46.8	15.5	11,585 ^{c/}	248	210
50	54.0	15.5	12,112 ^{c/}	224	191
100	72.0	15.5	13,481 ^{c/}	187	159

Fuente: Estimaciones de la CEPAL sobre la base de investigación directa.

^{a/} Tiempo entre cosecha y llegada al consignatario.

^{b/} Se considera que el costo para la ruta 2 y 3 es un porcentaje del de la ruta 1 igual al observado en el caso del portacontenedor.

^{c/} El costo adicional por traer carga de regreso fue considerado porcentualmente el mismo en todas las rutas. No se incluyen 2 dólares por tonelada correspondientes al recorrido campo-empacadora.

En conclusión, la opción que incluye las rutas 2 y 3 incrementa muy poco el costo unitario, pero permite reducir en forma significativa el número de días para la entrega del producto de 18 a 15.5 días.

iii) Comparación. 1) El uso de buques de bodega refrigerada incrementa los tiempos de entrega del producto, de 12.5 días (rutas 2 y 3) en el caso de portacontenedores a 15.5 días (ruta 2 y 3), lo que se debe a los mayores tiempos en puerto.

2) Con relación a los costos unitarios se observa que para "sin carga de regreso" los barcos de bodega refrigerada registran un pequeño costo menor, cambiando la relación cuando hay carga de regreso, dado la incidencia de los costos portuarios.



Anexo estadístico

Cuadro 1

CENTROAMERICA: VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE FRESCA, CAMARON Y LANGOSTA

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 a/
Carne fresca													
Volumen b/	87,710	79,561	63,580	54,309	48,695	50,893	52,431	55,003	53,770	68,000	72,748	75,912	61,208
Costa Rica	25,942	33,192	24,268	14,210	20,504	27,202	35,097	27,425	23,201	20,627	18,801	26,460	17,310
El Salvador	1,690	470	1,368	1,713	1,239	1,268	959	1,147	870	957	829
Guatemala	10,995	12,882	7,182	8,670	8,422	9,147	2,882	9,940	10,233	15,209	16,352	20,590	10,120
Honduras	28,605	23,846	16,195	15,474	9,519	8,643	10,874	9,681	9,921	9,261	11,463	14,154	16,100
Nicaragua	20,478	9,171	14,567	14,242	9,011	4,633	2,619	6,810	9,545	21,946	25,303	14,708	17,677
Valor c/	223,983	172,413	137,169	114,797	95,845	96,851	97,152	116,272	109,591	140,889	159,432	167,138	131,958
Costa Rica	70,800	74,200	53,600	32,604	43,256	53,686	66,010	59,591	51,371	48,571	48,506	69,324	44,142
El Salvador	4,500	1,100	2,700	3,800	2,800	2,600	2,027	2,424	1,840	1,978	2,108
Guatemala	29,083	29,313	15,269	15,593	12,689	9,965	4,315	16,257	16,760	24,547	26,534	28,953	13,000
Honduras	60,900	46,600	34,200	31,400	19,500	18,100	20,000	23,000	20,300	19,800	25,300	31,400	34,000
Nicaragua	58,700	21,200	31,400	31,400	17,600	12,500	4,800	15,000	19,320	45,993	56,984	37,460	40,816
Camaron y langosta													
Volumen b/	13,093	11,819	11,824	9,122	12,590	11,574	12,789	11,639	11,882	11,253	11,645	15,246	12,429
Costa Rica	1,209	1,770	1,882	1,426	2,904	4,212	3,952	2,189	2,185	1,729	1,023	1,388	1,507
El Salvador	3,293	3,927	3,711	2,347	5,030	2,565	4,364	3,576	3,143	2,162	3,087	3,175	2,800
Guatemala d/	3,500	1,213	1,976	1,321	1,673	1,692	1,574	1,730	1,357	2,751	2,535	3,157	...
Honduras	2,422	2,906	2,749	3,132	2,296	1,932	2,050	3,150	4,145	3,420	4,134	5,862	6,869
Nicaragua d/	2,669	2,003	1,506	896	687	1,173	849	994	1,052	1,191	866	1,664	1,253
Valor c/	56,038	62,322	64,539	56,989	72,636	69,276	74,974	92,689	97,922	83,519	78,640	113,173	116,017
Costa Rica	4,824	3,848	3,525	2,509	8,940	17,232	16,063	13,032	17,724	12,030	5,919	9,376	19,632
El Salvador	13,000	19,000	18,000	14,000	20,000	9,800	17,000	20,500	16,000	10,000	14,400	19,900	18,200
Guatemala	5,786	11,169	12,687	9,515	12,567	9,844	7,559	12,074	13,612	18,124	13,517	16,836	...
Honduras	14,600	16,600	15,300	20,000	24,200	19,400	25,700	34,700	41,200	31,500	36,100	54,200	62,700
Nicaragua	17,829	11,705	15,027	10,965	6,929	13,000	8,653	12,383	9,386	11,865	8,704	12,862	15,485

Fuente: Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA); El Salvador: Banco Central de Reserva de El Salvador; Guatemala: Banco de Guatemala; Honduras: Banco Central de Honduras; Nicaragua: Banco Central de Nicaragua, SIECA; Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior, 1980-1985 y FAO, Estadísticas de Pesca, 1990.

a/ Cifras preliminares.

b/ Toneladas.

c/ Miles de dólares.

d/ Incluye langosta a partir de 1985.

Cuadro 2

CENTROAMERICA: PRODUCCION DE ALGUNAS FRUTAS Y HORTALIZAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Toneladas															
Frutas y hortalizas	751,584	818,766	884,273	867,385	913,586	985,017	1,080,461	1,130,061	1,158,787	1,241,721	1,287,285	1,310,701	870,102	1,147,222	1,010,812
Frutas	262,122	281,404	319,948	300,344	318,578	340,741	376,453	394,939	429,600	457,692	457,880	468,285	303,856	409,551	358,155
Piña	235,122	254,404	291,948	271,344	289,578	311,741	346,453	364,939	392,300	417,692	417,880	426,285	275,689	375,167	326,673
Mango	27,000	27,000	28,000	29,000	29,000	29,000	30,000	30,000	37,300	40,000	40,000	42,000	28,167	34,383	31,482
Hortalizas	489,462	537,362	564,325	567,041	595,008	644,277	704,009	735,122	729,187	784,030	829,405	842,416	566,246	737,672	652,657
Cebolla	31,055	45,308	46,043	45,459	45,525	46,842	54,472	51,735	50,105	55,000	58,000	64,052	43,372	52,692	48,140
Col o repollo	42,355	48,500	48,804	50,557	54,100	70,700	89,400	92,200	83,500	75,800	79,000	78,300	52,503	81,767	66,811
Melón	22,191	28,085	36,934	36,212	41,928	55,733	71,377	91,871	104,276	139,618	156,628	162,191	36,847	103,251	71,350
Papa	135,019	152,800	157,400	148,900	142,082	144,120	143,437	144,877	120,500	127,600	136,600	146,080	146,720	136,189	141,212
Sandía	76,577	73,288	73,528	97,230	114,638	123,188	133,098	135,911	138,451	142,271	144,477	147,432	93,075	136,233	113,878
Tomate	182,265	189,381	201,617	188,683	196,736	203,693	212,225	218,529	232,355	243,741	254,700	244,361	193,729	227,540	211,266
Tasas de crecimiento															
Frutas y hortalizas		8.9	8.0	-1.9	5.3	7.8	9.7	4.6	2.5	7.2	3.7	1.8	5.6	5.5	5.5
Frutas		7.4	13.7	-6.1	6.1	7.0	10.5	4.9	8.8	6.5	0.0	2.3	5.4	6.1	5.7
Piña		8.2	14.8	-7.1	6.7	7.7	11.1	5.3	7.5	6.5	0.0	2.0	5.8	6.0	5.9
Mango		-	3.7	3.6	0.0	0.0	3.4	0.0	24.3	7.2	0.0	5.0	1.4	6.6	4.0
Hortalizas		9.8	5.0	0.5	4.9	8.3	9.3	4.4	-0.8	7.5	5.8	1.6	5.7	5.2	5.4
Cebolla		45.9	1.6	-1.3	0.1	2.9	16.3	-5.0	-3.2	9.8	5.5	10.4	8.6	4.4	6.4
Col o repollo		14.5	0.6	3.6	7.0	30.7	26.4	3.1	-9.4	-9.2	4.2	-0.9	10.8	2.2	6.4
Melón		26.6	31.5	-2.0	15.8	32.9	28.1	28.7	13.5	33.9	12.2	3.6	20.2	23.0	21.6
Papa		13.2	3.0	-5.4	-4.6	1.4	-0.5	1.0	-16.8	5.9	7.1	6.9	1.3	-1.1	0.1
Sandía		-4.3	0.3	32.2	17.9	7.5	8.0	2.1	1.9	2.8	1.6	2.0	10.0	3.2	6.6
Tomate		3.9	6.5	-6.4	4.3	3.5	4.2	3.0	6.3	4.9	4.5	-4.1	2.2	4.6	3.4

Fuente: Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA); El Salvador: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Guatemala: Unidad Sectorial de Planificación Agropecuaria y de Alimentación (USPADA); Honduras: Banco de Central de Honduras; Nicaragua: Secretaría de Recursos Naturales y FAO, Anuario de Producción, varios años.

Cuadro 3

CENTROAMERICA: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE MELON

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Superficie a/	2,809	3,165	3,768	3,607	3,883	5,094	6,336	13,509	13,697	16,375	17,570	18,115	3,721	12,097	8,165
Costa Rica	1,000	1,000	1,000	1,000	1,400	2,375	2,700	...	1,296	...
El Salvador	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	1,000	1,667	1,364
Guatemala	509	865	1,468	1,307	1,583	1,794	2,036	2,209	2,397	2,675	2,895	3,115	1,254	2,334	1,794
Honduras	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	2,000	8,000	8,000	10,000	10,000	10,000	1,000	6,500	4,000
Nicaragua	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
Producción b/	22,191	28,085	36,934	36,212	41,928	55,733	71,377	91,871	104,276	139,618	156,628	162,191	36,847	103,251	71,350
Costa Rica	10,000	10,000	10,000	10,000	30,450	48,600	49,950	...	19,842	10,823
El Salvador	11,000	11,000	11,000	12,000	13,000	13,000	14,000	15,000	26,000	16,000	17,000	18,000	11,833	16,833	14,455
Guatemala	7,091	12,185	20,934	18,912	23,128	26,533	30,377	33,871	37,176	44,568	41,028	44,241	18,130	35,592	26,891
Honduras	4,100	4,900	5,000	5,300	5,800	6,200	17,000	33,000	31,100	48,600	50,000	50,000	5,217	30,983	19,182
Nicaragua
Rendimiento c/	7.9	8.9	9.8	10.0	10.8	10.9	11.3	6.8	7.6	8.5	8.9	9.0	9.9	8.5	9.2
Costa Rica	10.0	10.0	10.0	10.0	21.8	20.5	18.5	1.7	13.7	7.5
El Salvador	11.0	11.0	11.0	12.0	13.0	13.0	14.0	7.5	13.0	8.0	8.5	9.0	11.8	10.7	11.1
Guatemala	13.9	14.1	14.3	14.5	14.6	14.8	14.9	15.3	15.5	16.7	14.2	14.2	14.4	15.2	14.8
Honduras	4.1	4.9	5.0	5.3	5.8	6.2	8.5	4.1	3.9	4.9	5.0	5.0	5.2	5.4	5.2
Nicaragua
Tasas de crecimiento															
Superficie		12.6	19.1	-4.3	7.7	31.2	24.4	113.2	1.4	19.5	7.3	3.1	-	28.1	20.1
Costa Rica		-	-	-	-	40.0	69.6	13.7	-	18.9	-
El Salvador		-	-	-	-	-	-	100.0	-	-	-	-	-	14.9	7.2
Guatemala		69.8	69.8	-11.0	21.1	13.3	13.5	8.5	8.5	11.6	8.2	7.6	28.6	10.0	19.0
Honduras		-	-	-	-	-	100.0	300.0	-	25.0	-	-	-	58.5	25.9
Nicaragua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

/Continúa

Cuadro 3 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Producción		26.6	31.5	-2.0	15.8	32.9	28.1	28.7	13.5	33.9	12.2	3.6	20.2	23.0	21.6
Costa Rica	-	-	-	-	204.5	59.6	2.8	...	37.2	...
El Salvador	-	-	9.1	8.3	-	7.7	7.1	73.3	-38.5	6.3	5.9	3.4	5.5	4.4	
Guatemala	71.8	71.8	-9.7	22.3	14.7	14.5	11.5	9.8	19.9	-7.9	7.8	30.2	9.1	19.2	
Honduras	19.5	2.0	6.0	9.4	6.9	174.2	94.1	-5.8	56.3	2.9	-	8.6	51.8	28.4	
Nicaragua
Rendimiento		12.3	10.5	2.4	7.6	1.3	3.0	-39.6	11.9	12.0	4.6	0.4	6.7	-4.0	1.2
Costa Rica	-	-	-	-	117.5	-5.9	-9.6	...	15.4	...
El Salvador	-	-	9.1	8.3	-	7.7	-46.4	73.3	-38.5	6.3	5.9	3.4	-8.1	-2.5	
Guatemala	1.2	1.2	1.5	1.0	1.2	0.9	2.8	1.1	7.4	-14.9	0.2	-	-0.8	0.2	
Honduras	19.5	2.0	6.0	9.4	6.9	37.1	-51.5	-5.8	25.0	2.9	-	8.6	-4.2	2.0	
Nicaragua

Fuente: Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA); El Salvador: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Guatemala: Unidad Sectorial de Planificación Agropecuaria y de Alimentación (USPADA); Honduras: Banco de Central de Honduras y Nicaragua: Secretaría de Recursos Naturales y FAO, Anuario de Producción, varios años.

a/ Hectáreas.

b/ Toneladas.

c/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 4

CENTROAMERICA: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE TOMATE

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Superficie a/	14,766	15,226	14,820	16,145	14,360	15,590	16,460	15,890	14,680	15,020	15,290	14,145	15,151	15,488	15,295
Costa Rica	2,500	2,600	2,700	2,750	2,800	2,800	2,900	3,000	3,100	3,200	3,300	2,405	2,692	3,050	2,877
El Salvador	1,596	1,666	1,680	1,715	1,750	1,890	1,960	1,890	1,750	1,820	2,000	2,000	1,716	1,885	1,792
Guatemala	6,670	6,960	5,440	6,680	5,810	5,900	6,600	6,000	5,830	6,000	5,990	5,740	6,243	6,232	6,171
Honduras	3,000	3,000	4,000	4,000	3,000	4,000	4,000	4,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,500	3,500	3,455
Nicaragua	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Producción b/	182,265	189,381	201,617	188,683	196,736	203,693	212,225	218,529	232,355	243,741	254,700	244,361	193,729	227,540	211,266
Costa Rica	18,000	18,500	19,500	20,000	20,500	20,500	21,100	21,600	22,300	23,000	23,700	17,321	19,500	22,033	20,791
El Salvador	20,775	21,591	21,773	25,783	26,536	29,393	27,915	28,169	25,855	23,941	25,000	25,000	24,308	26,712	25,157
Guatemala	83,290	89,590	90,000	91,900	94,400	95,600	102,510	106,160	121,000	132,000	141,000	135,040	90,797	116,378	104,314
Honduras	35,200	33,700	43,344	24,000	28,300	31,200	32,700	33,600	34,200	34,800	35,000	36,000	32,624	33,583	33,277
Nicaragua	25,000	26,000	27,000	27,000	27,000	27,000	28,000	29,000	29,000	30,000	30,000	31,000	26,500	28,833	27,727
Rendimiento c/	12.3	12.4	13.6	11.7	13.7	13.1	12.9	13.8	15.8	16.2	16.7	17.3	12.8	14.7	13.8
Costa Rica	7.2	7.1	7.2	7.3	7.3	7.3	7.3	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2	7.2
El Salvador	13.0	13.0	13.0	15.0	15.2	15.6	14.2	14.9	14.8	13.2	12.5	12.5	14.1	14.2	14.0
Guatemala	12.5	12.9	16.5	13.8	16.2	16.2	15.5	17.7	20.8	22.0	23.5	23.5	14.7	19.3	17.1
Honduras	11.7	11.2	10.8	6.0	9.4	7.8	8.2	8.4	11.4	11.6	11.7	12.0	9.5	9.8	9.8
Nicaragua	25.0	26.0	27.0	27.0	27.0	27.0	28.0	29.0	29.0	30.0	30.0	31.0	26.5	28.8	27.7
Tasas de crecimiento															
Superficie		3.1	-2.7	8.9	-11.1	8.6	5.6	-3.5	-7.6	2.3	1.8	-7.5	1.1	-0.4	0.3
Costa Rica		4.0	3.8	1.9	1.8	-	3.6	3.4	3.3	3.2	3.1	-27.1	2.3	3.3	2.8
El Salvador		4.4	0.8	2.1	2.0	8.0	3.7	-3.6	-7.4	4.0	9.9	-	3.4	1.1	2.3
Guatemala		4.3	-21.8	22.8	-13.0	1.5	11.9	-9.1	-2.8	2.9	-0.2	-4.2	-2.4	0.3	-1.1
Honduras		-	33.3	-	-25.0	33.3	-	-	-25.0	-	-	-	5.9	-5.6	-
Nicaragua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

/Continúa

Cuadro 4 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Producción		3.9	6.5	-6.4	4.3	3.5	4.2	3.0	6.3	4.9	4.5	-4.1	2.2	4.6	3.4
Costa Rica		2.8	5.4	2.6	2.5	-	2.9	2.4	3.2	3.1	3.0	-26.9	2.6	2.9	2.8
El Salvador		3.9	0.8	18.4	2.9	10.8	-5.0	0.9	-8.2	-7.4	4.4	-	7.2	-3.2	1.9
Guatemala		7.6	0.5	2.1	2.7	1.3	7.2	3.6	14.0	9.1	6.8	-4.2	2.8	8.1	5.4
Honduras		-4.3	28.6	-44.6	17.9	10.2	4.8	2.8	1.8	1.8	0.6	2.9	-2.4	2.3	-0.1
Nicaragua		4.0	3.8	-	-	-	3.7	3.6	-	3.4	-	3.3	1.6	2.1	1.8
Rendimiento		0.8	9.4	-14.1	17.2	-4.6	-1.3	6.7	15.1	2.5	2.7	3.7	1.1	5.0	3.0
Costa Rica		-1.2	1.5	0.7	0.7	-	-0.6	-1.0	-0.1	-0.1	-0.1	0.3	0.3	-0.4	-
El Salvador		-0.4	-	16.0	0.9	2.6	-8.4	4.6	-0.9	-11.0	-5.0	0.0	3.6	-4.3	-0.4
Guatemala		3.1	28.5	-16.8	18.1	-0.3	-4.1	13.9	17.3	6.0	7.0	-0.1	5.3	7.8	6.5
Honduras		-4.3	-3.5	-44.6	57.2	-17.3	4.8	2.8	35.7	1.8	0.6	2.9	-7.8	8.4	-0.1
Nicaragua		4.0	3.8	-	-	-	3.7	3.6	-	3.4	-	3.3	1.6	2.1	1.8

Fuente: Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA); El Salvador: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Guatemala: Unidad Sectorial de Planificación Agropecuaria y de Alimentación (USPADA); Honduras: Banco de Central de Honduras y Nicaragua: Secretaría de Recursos Naturales y FAO, Anuario de Producción, varios años.

a/ Hectáreas.

b/ Toneladas.

c/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 5

CENTROAMERICA: PRODUCCION DE PIÑA, MANGO Y SANDIA

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Toneladas															
Piña	235,122	254,404	291,948	271,344	289,578	311,741	346,453	364,939	392,300	417,692	417,880	426,285	275,689	375,167	326,673
Costa Rica	9,000	9,000	10,000	10,000	15,000	20,000	40,559	54,702	78,489	100,226	95,880	100,285	12,167	64,976	40,260
El Salvador	17,622	15,604	15,604	18,144	19,278	19,741	16,194	15,037	14,111	14,266	15,000	15,000	17,665	15,725	16,418
Guatemala	33,000	34,000	35,000	35,000	36,000	37,000	44,000	46,000	47,000	47,000	47,000	48,000	35,000	36,833	40,091
Honduras	141,500	160,800	195,344	171,200	182,300	198,000	207,700	210,200	212,700	215,200	218,000	220,000	174,857	210,300	192,086
Nicaragua	34,000	35,000	36,000	37,000	37,000	37,000	38,000	39,000	40,000	41,000	42,000	43,000	36,000	39,500	37,818
Mango	27,000	27,000	28,000	29,000	29,000	29,000	30,000	30,000	37,300	40,000	40,000	42,000	28,167	34,383	31,482
Costa Rica	6,300	8,000	8,000	9,000	...	3,717	2,027
El Salvador	14,000	14,000	15,000	15,000	15,000	15,000	16,000	16,000	16,000	17,000	17,000	18,000	14,667	16,167	15,455
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	13,000	13,000	13,000	14,000	14,000	14,000	14,000	14,000	15,000	15,000	15,000	15,000	13,500	14,500	14,000
Nicaragua
Sandía	76,577	73,288	73,528	97,230	114,638	123,188	133,098	135,911	138,451	142,271	144,477	147,432	93,075	136,233	113,878
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	39,917	39,191	39,191	61,508	77,729	82,555	86,329	81,780	86,683	87,649	87,000	87,000	56,682	85,333	69,957
Guatemala	27,769	28,497	29,244	30,022	30,809	34,333	40,169	47,331	44,568	47,022	49,477	51,932	30,112	43,817	37,204
Honduras	8,891	5,600	5,093	5,700	6,100	6,300	6,600	6,800	7,200	7,600	8,000	8,500	6,281	7,083	6,717
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tasas de crecimiento															
Piña		8.2	14.8	-7.1	6.7	7.7	11.1	5.3	7.5	6.5	0.0	2.0	5.8	6.0	5.9
Costa Rica		-	11.1	-	50.0	33.3	102.8	34.9	43.5	27.7	-4.3	4.6	17.3	36.8	26.7
El Salvador		-11.5	0.0	16.3	6.3	2.4	-18.0	-7.1	-6.2	1.1	5.1	-	2.3	-5.3	-1.6
Guatemala		3.0	2.9	-	2.9	2.8	18.9	4.5	2.2	-	-	2.1	2.3	4.9	3.6
Honduras		13.6	21.5	-12.4	6.5	8.6	4.9	1.2	1.2	1.2	1.3	0.9	7.0	1.9	4.4
Nicaragua		2.9	2.9	2.8	-	-	2.7	2.6	2.6	2.5	2.4	2.4	1.7	2.6	2.1

/Continúa

Cuadro 5 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Mango		-	3.7	3.6	-	-	3.4	-	24.3	7.2	-	5.0	1.4	6.6	4.0
Costa Rica		-	-	-	-	-	-	-	-	27.0	-	12.5	-	-	-
El Salvador		-	7.1	-	-	-	6.7	-	-	6.3	-	5.9	1.4	2.5	2.0
Guatemala		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras		-	-	7.7	-	-	-	-	7.1	-	-	-	1.5	1.4	1.4
Nicaragua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sandía		-4.3	0.3	32.2	17.9	7.5	8.0	2.1	1.9	2.8	1.6	2.0	10.0	3.2	6.6
Costa Rica		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador		-1.8	-	56.9	26.4	6.2	4.6	-5.3	6.0	1.1	-0.7	0.0	15.6	1.1	8.1
Guatemala		2.6	2.6	2.7	2.6	11.4	17.0	17.8	-5.8	5.5	5.2	5.0	4.3	7.6	5.9
Honduras		-37.0	-9.1	11.9	7.0	3.3	4.8	3.0	5.9	5.6	5.3	6.3	-6.7	4.9	-1.1
Nicaragua		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Costa Rica: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA); El Salvador: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Guatemala: Unidad Sectorial de Planificación Agropecuaria y de Alimentación (USPADA); Honduras: Banco de Central de Honduras; Nicaragua: Secretaría de Recursos Naturales y FAO, Anuario de Producción, varios años.

Cuadro 6

COSTA RICA: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE FRUTALES Y HORTALIZAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 a/	Promedio	
														1985- 1990	1980- 1990
Superficie b/	17,435	20,725	23,854	25,354	6,360	10,336
Piña	4,700	6,050	6,000	7,000	1,792	2,792
Melón	1,000	1,400	2,375	2,700	4,000	796	1,246
Plátano	3,500	4,200	6,800	5,800	1,283	2,417
Mango	2,728	3,600	4,000	4,100	4,754	4,754	2,405	3,197
Plantas, flores y ornamentales	1,400	...	3,000	3,200	3,600	3,835	4,000	3,600	3,800	733	3,539
Producción c/	99,044	98,864	107,862	102,830	95,766	98,400	120,359	136,902	179,289	228,876	244,680	255,535	274,068	104,014	110,353
Piña	9,000	9,000	10,000	10,000	15,000	20,000	40,559	54,702	78,489	100,226	95,880	100,285	111,550	17,427	25,044
Melón	10,000	30,450	48,600	49,950	60,518
Plátano	90,044	89,864	97,862	92,830	80,766	78,400	79,800	82,200	84,500	90,200	92,200	96,300	93,000	86,587	85,310
Mango	6,300	8,000	8,000	9,000	9,000
Plantas, flores y ornamentales
Rendimiento d/															
Piña	21.3	15.8	16.7	15.9	9.7	9.0
Melón	10.0	21.8	20.5	18.5	15.1
Plátano	25.8	22.0	14.2	16.0	67.5	35.3
Mango	1.8	2.0	2.0	1.9	1.9
Plantas, flores y ornamentales
Tasas de crecimiento															
Superficie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18.9	15.1	6.3	-	-
Piña	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28.7	-0.8	16.7	-	-
Melón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40.0	69.6	13.7	48.1	-	-
Plátano	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20.0	61.9	-14.7	-	-
Mango	-	-	-	-	-	-	-	-	32.0	11.1	2.5	16.0	-	-	-
Plantas, flores y ornamentales	-	-	-	-	-	-	-	6.7	12.5	6.5	4.3	-10.0	5.6	-	-

/Continúa

Cuadro 6 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 a/	Promedio	
														1985- 1990	1980- 1990
Producción		-0.2	9.1	-4.7	-6.9	2.8	22.3	13.7	31.0	27.7	6.9	4.4	7.3	20.0	9.5
Piña		-	11.1	-	50.0	33.3	102.8	34.9	43.5	27.7	-4.3	4.6	11.2	36.8	26.7
Melón		-	-	-	-	-	-	-	-	204.5	59.6	2.8	21.2	-	-
Plátano		-0.2	8.9	-5.1	-13.0	-2.9	1.8	3.0	2.8	6.7	2.2	4.4	-3.4	3.3	0.2
Mango		-	-	-	-	-	-	-	-	27.0	-	12.5	-	-	-
Plantas, flores y ornamentales		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rendimiento															
Piña		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-25.7	5.5	-4.7	-	-
Melón		-	-	-	-	-	-	-	-	117.5	-5.9	-9.6	-18.2	-	-
Plátano		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-14.8	-35.5	13.2	-	-
Mango		-	-	-	-	-	-	-	-	14.3	-2.4	-3.0	-	-	-
Plantas, flores y ornamentales		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA), Información Básica del Sector Agropecuario, varios números y FAO, Anuario de Producción, varios años.

a/ Cifras preliminares.

b/ Hectáreas.

c/ Toneladas.

d/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 7

EL SALVADOR: PRINCIPALES IMPORTACIONES DE HORTALIZAS Y FRUTALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Volumen a/	...	172,165	152,209	132,254	143,092	153,930	153,851	167,772	208,699	218,300	211,333	200,916
Hortalizas	...	75,893	70,988	66,083	71,108	76,133	72,773	69,412	82,141	87,578	85,608	92,963
Cebolla	8,442	9,564	12,622	10,112	8,001	7,964	4,084	5,125	5,726	6,436	7,527	6,670
Melón	...	30	118	113	51	34	127	797	445	269	450	1,941
Papa	22,202	14,357	10,457	13,619	12,893	16,392	16,599	14,621	13,507	15,802	13,394	16,637
Repollo	...	26,693	23,668	13,678	14,521	17,758	16,825	18,676	22,913	23,409	20,337	21,699
Sandía	...	181	74	218	449	717	461	214	1,737	1,604	3,687	4,640
Tomate	8,244	7,838	12,315	10,518	9,730	16,337	18,806	14,177	16,124	17,446	16,620	16,139
Otras	...	25,098	24,167	28,456	35,244	33,302	34,804	30,777	38,258	40,327	40,663	43,317
Frutales	...	96,272	81,221	66,171	71,984	77,797	81,078	98,360	126,558	130,722	125,725	107,953
Banano	75,968	36,898	29,164	25,595	29,878	27,992	23,796	29,224	43,907	50,935	44,423	38,668
Coco	518	229	144	133	1,045	3,950	5,302	9,568	10,174	11,257	14,004	7,887
Manzana	1,285	1,490	2,148	2,434	2,400	5,261	3,775	3,840	4,894	4,214	5,020	6,509
Naranja	16,033	13,177	10,089	7,010	6,287	6,520	7,708	12,387	12,968	15,763	16,229	13,844
Piña	2,018	2,374	2,463	2,118	2,759	3,314	3,660	4,873	6,680	6,200	5,347	5,897
Plátano	...	28,734	30,792	22,150	21,144	21,218	26,312	31,383	37,034	31,784	30,804	24,202
Otros	...	13,370	6,421	6,731	8,471	9,542	10,525	7,086	10,901	10,569	9,898	10,946
Valor b/	...	36,593	28,515	20,435	17,328	14,020	12,228	10,434	12,287	11,899	11,692	12,484
Hortalizas	...	19,729	16,052	12,374	10,510	8,646	7,616	6,585	6,977	6,082	6,045	6,628
Cebolla	3,205	3,027	5,192	2,730	1,680	973	668	893	896	1,544	712	678
Melón	...	14	13	9	7	2	3	32	21	8	28	138
Papa	7,736	4,767	4,294	2,278	1,944	2,321	1,143	1,144	1,142	1,451	1,046	1,428
Repollo	...	4,946	2,587	1,411	1,177	1,242	700	1,132	1,108	1,028	742	874
Sandía	...	28	7	12	37	24	8	7	48	171	122	239
Tomate	21	1,611	3,897	2,142	1,618	1,599	1,808	2,068	1,861	1,189	1,692	1,652
Otras	...	5,335	63	3,790	4,047	2,485	3,286	1,308	1,901	691	1,703	1,619
Frutales	...	16,864	12,463	8,061	6,818	5,374	4,612	3,849	5,310	5,818	5,647	5,857
Banano	7,631	2,808	2,871	1,938	996	769	374	705	1,246	1,457	954	926
Coco	62	17	3	2	40	97	94	148	157	160	313	339
Manzana	852	595	528	674	680	910	247	255	520	677	1,208	1,183
Naranja	1,930	2,279	1,241	521	321	316	283	506	549	690	539	350
Piña	381	542	470	271	204	229	191	266	332	318	146	239
Plátano	...	5,576	5,688	3,059	1,457	1,300	950	1,163	1,281	1,212	883	840
Otros	...	5,048	1,661	1,596	3,120	1,754	2,473	806	1,225	1,303	1,604	1,979

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería y FAO, Anuario de Comercio, varios años.

a/ Toneladas.

b/ Miles de dólares.

Cuadro 8

EL SALVADOR: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE FRUTALES Y HORTALIZAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Superficie a/	9,616	9,476	9,514	10,268	11,310	11,800	12,220	13,565	13,740	14,230	14,450	14,450	10,331	13,334	11,835
Cebolla	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Mango	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
Melón	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	2,450	2,450	2,450	2,450	2,450	1,000	1,967	1,527
Papa	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Piña	1,295	1,120	1,120	1,120	1,190	1,190	1,190	1,190	1,190	1,190	1,200	1,200	1,173	1,192	1,181
Repollo	800	800	824	833	800	800	800	800	800	800	800	800	810	800	805
Sandía	1,925	1,890	1,890	2,800	3,570	3,920	4,270	4,235	4,550	4,970	5,000	5,000	2,666	4,491	3,547
Tomate	1,596	1,666	1,680	1,515	1,750	1,890	1,960	1,890	1,750	1,820	2,000	2,000	1,683	1,885	1,774
Producción b/	113,314	111,386	112,568	142,435	162,542	170,689	166,464	161,985	174,649	170,856	172,800	174,800	135,489	169,574	150,881
Cebolla	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Mango	14,000	14,000	15,000	15,000	15,000	15,000	16,000	16,000	16,000	17,000	17,000	18,000	14,667	16,167	15,455
Melón	11,000	11,000	11,000	12,000	13,000	13,000	14,000	15,000	26,000	16,000	17,000	18,000	11,833	16,833	14,455
Papa	6,000	6,000	6,000	6,000	7,000	7,000	2,000	2,000	2,000	8,000	7,000	7,000	6,333	4,667	5,364
Piña	17,622	15,604	15,604	18,144	19,278	19,741	16,194	15,037	14,111	14,266	15,000	15,000	17,665	15,725	16,418
Repollo	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Sandía	39,917	39,191	39,191	61,508	77,729	82,555	86,329	81,780	86,683	87,649	87,800	87,800	56,682	85,466	70,030
Tomate	20,775	21,591	21,773	25,783	26,536	29,393	27,942	28,169	25,855	23,941	25,000	25,000	24,308	26,717	25,160
Rendimiento c/															
Cebolla	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5
Mango	8.8	8.8	9.4	9.4	9.4	9.4	10.0	10.0	10.0	10.6	10.6	11.3	9.2	10.1	9.7
Melón	11.0	11.0	11.0	12.0	13.0	13.0	14.0	6.1	10.6	6.5	6.9	7.3	11.8	8.6	9.5
Papa	6.0	6.0	6.0	6.0	7.0	7.0	2.0	2.0	2.0	8.0	7.0	7.0	6.3	4.7	5.4
Piña	13.6	13.9	13.9	16.2	16.2	16.6	13.6	12.6	11.9	12.0	12.5	12.5	15.1	13.2	13.9
Repollo	1.3	1.3	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2	1.3	1.2
Sandía	20.7	20.7	20.7	22.0	21.8	21.1	20.2	19.3	19.1	17.6	17.6	17.6	21.3	19.0	19.7
Tomate	13.0	13.0	13.0	17.0	15.2	15.6	14.3	14.9	14.8	13.2	12.5	12.5	14.4	14.2	14.2

/Continúa

Cuadro 8 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Tasas de crecimiento															
Superficie		-1.5	0.4	7.9	10.1	4.3	3.6	11.0	1.3	3.6	1.5	0.0	4.2	4.1	4.2
Cebolla		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mango		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melón		-	-	-	-	-	-	145.0	-	-	-	-	-	19.6	9.4
Papa		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Piña		-13.5	-	-	6.3	-	-	-	-	-	0.8	-	-1.7	0.2	-0.8
Repollo		-	3.0	1.1	-4.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sandía		-1.8	-	48.1	27.5	9.8	8.9	-0.8	7.4	9.2	0.6	-	15.3	5.0	10.0
Tomate		4.4	0.8	-9.8	15.5	8.0	3.7	-3.6	-7.4	4.0	9.9	-	3.4	1.1	2.3
Producción		-1.7	1.1	26.5	14.1	5.0	-2.5	-2.7	7.8	-2.2	1.1	1.2	8.5	0.2	4.3
Cebolla		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mango		-	7.1	-	-	-	6.7	-	-	6.3	-	5.9	1.4	2.5	2.0
Melón		-	-	9.1	8.3	-	7.7	7.1	73.3	-38.5	6.3	5.9	3.4	5.5	4.4
Papa		-	-	-	16.7	-	-71.4	-	-	300.0	-12.5	-	3.1	-	1.6
Piña		-11.5	-	16.3	6.3	2.4	-18.0	-7.1	-6.2	1.1	5.1	-	2.3	-5.3	-1.6
Repollo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sandía		-1.8	-	56.9	26.4	6.2	4.6	-5.3	6.0	1.1	0.2	-	15.6	1.2	8.2
Tomate		3.9	0.8	18.4	2.9	10.8	-4.9	0.8	-8.2	-7.4	4.4	-	7.2	-3.2	1.9
Rendimiento															
Cebolla		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mango		-	7.1	-	-	-	6.7	-	-	6.3	-	5.9	1.4	2.5	2.0
Melón		-	-	9.1	8.3	-	7.7	-56.3	73.3	-38.5	6.2	5.9	3.4	-11.8	-4.5
Papa		-	-	-	16.7	-	-71.4	-	-	300.0	-12.5	-	3.1	-	1.6
Piña		2.4	-	16.3	-	2.4	-18.0	-7.1	-6.2	1.1	4.3	-	4.0	-5.5	-0.8
Repollo		-	-2.9	-1.1	4.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sandía		-	-	5.9	-0.9	-3.3	-4.0	-4.5	-1.3	-7.4	-0.4	-	0.3	-3.6	-1.6
Tomate		-0.4	-	31.3	-10.9	2.6	-8.3	4.5	-0.9	-11.0	-5.0	-	3.6	-4.3	-0.4

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería y FAO, Anuario de Producción, varios años.

a/ Hectáreas.

b/ Toneladas.

c/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 9

GUATEMALA: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE FRUTALES Y HORTALIZAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Superficie a/	23,763	26,222	26,939	25,438	25,694	29,525	31,060	33,218	29,822	30,450	31,531	26,954	26,263	30,934	28,515
Ajo	860	644	598	587	606	659	659	...
Arveja China	504	664	540	970	890	714	714	...
Brócoli	834	955	1,024	1,023	1,122	992	992	...
Cebolla	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	3,000	3,000	5,000	4,000	4,000	4,000	4,000	2,167	3,833	3,000
Coliflor	1,397	1,392	1,227	1,326	1,263	1,321	1,321	...
Manzana	953	1,034	1,121	1,222	1,332	1,451	1,582	1,724	1,797	1,907	2,117	2,127	1,186	1,763	1,476
Melón	509	865	1,468	1,307	1,583	1,794	2,036	2,209	2,397	2,675	2,895	3,115	1,254	2,334	1,794
Okra	115	140	180	191	224	239	256	273	304	326	349	372	182	291	236
Papa	11,400	13,100	13,600	10,900	11,600	9,840	10,020	10,410	7,500	7,440	8,200	7,550	11,740	8,902	10,365
Piña
Plátano
Repollo	1,000	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	1,667	2,000	1,818
Sandía	1,116	1,123	1,130	1,138	1,145	1,349	1,590	1,875	1,753	1,852	1,951	2,050	1,167	1,728	1,456
Tomate	6,670	6,960	5,440	6,680	5,810	5,900	6,600	6,000	5,830	6,000	5,990	5,740	6,243	6,053	6,171
Zanahoria	357	321	338	335	369	344	344	...
Producción b/	319,452	380,196	395,151	373,875	386,016	428,239	468,793	488,886	536,250	484,448	501,652	450,518	380,488	484,711	432,996
Ajo	6,884	5,160	4,784	4,700	4,850	5,276	5,276	...
Arveja China	3,026	3,985	3,240	5,825	5,340	4,283	4,283	...
Brocolí	9,177	10,510	11,270	11,250	12,345	10,910	10,910	...
Cebolla	16,500	30,600	30,600	30,600	27,700	26,300	33,730	31,440	27,000	30,000	32,000	30,810	27,050	30,078	28,770
Coliflor	16,760	16,710	14,725	15,914	15,161	15,854	15,854	...
Manzana	5,227	5,600	6,000	6,429	6,888	7,380	7,907	8,472	87,000	9,047	9,199	10,336	6,254	21,501	14,468
Melón	7,091	12,185	20,934	18,912	23,128	26,533	30,377	33,871	37,176	44,568	41,028	44,241	18,130	35,592	26,891
Okra	1,475	1,825	2,274	2,512	2,891	3,026	3,180	3,326	3,766	4,033	4,300	4,567	2,334	3,605	2,964
Papa	73,500	90,500	93,700	71,100	77,600	62,400	64,487	68,477	43,000	43,000	51,000	44,593	78,133	55,394	67,160
Piña	33,000	34,000	35,000	35,000	36,000	37,000	44,000	46,000	47,000	47,000	47,000	48,000	35,000	44,667	40,091
Plátano	52,000	52,300	52,300	52,300	53,300	53,200	54,633	55,165	52,000	52,000	52,000	52,000	52,567	53,166	52,836
Repollo	19,600	35,100	35,100	35,100	33,300	35,900	41,800	44,490	26,000	27,000	28,000	29,000	32,350	33,865	32,854
Sandía	27,769	28,497	29,244	30,022	30,809	34,333	40,169	47,331	44,568	47,022	49,477	51,932	30,112	43,817	37,204
Tomate	83,290	89,590	90,000	91,900	94,400	95,600	102,510	106,160	121,000	132,000	141,000	135,040	90,797	116,378	104,314
Zanahoria	10,720	9,635	10,135	10,051	11,083	10,325	10,325	...

/Continúa

Cuadro 9 (Continuación)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Rendimiento c/															
Ajo	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	...
Arveja China	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	6.0	...
Brócoli	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	11.0	...
Cebolla	8.3	15.3	15.3	15.3	13.9	8.8	11.2	6.3	6.8	7.5	8.0	7.7	12.8	8.1	10.6
Coliflor	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	...
Manzana	5.5	5.4	5.4	5.3	5.2	5.1	5.0	4.9	48.4	4.7	4.3	4.9	5.3	12.1	9.0
Melón	13.9	14.1	14.3	14.5	14.6	14.8	14.9	15.3	15.5	16.7	14.2	14.2	14.4	15.2	14.8
Okra	12.8	13.0	12.6	13.2	12.9	12.7	12.4	12.2	12.4	12.4	12.3	12.3	12.9	12.4	12.6
Papa	6.4	6.9	6.9	6.5	6.7	6.3	6.4	6.6	5.7	5.8	6.2	5.9	6.7	6.2	6.5
Piña
Plátano
Repollo	19.6	35.1	17.6	17.6	16.7	18.0	20.9	22.2	13.0	13.5	14.0	14.5	20.7	16.9	18.9
Sandía	24.9	25.4	25.9	26.4	26.9	25.5	25.3	25.2	25.4	25.4	25.4	25.3	25.8	25.4	25.6
Tomate	12.5	12.9	16.5	13.8	16.2	16.2	15.5	17.7	20.8	22.0	23.5	23.5	14.7	19.3	17.1
Zanahoria	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0	...
Tasas de crecimiento															
Superficie		10.3	2.7	-5.6	1.0	14.9	5.2	6.9	-10.2	2.1	3.6	-14.5	4.4	1.3	2.9
Ajo		-	-	-	-	-	-25.1	-7.1	-1.8	3.2	8.7	-	-	-5.2	-
Arveja China		-	-	-	-	-	31.7	-18.7	79.6	-8.2	-19.8	-	-	7.2	-
Brócoli		-	-	-	-	-	14.5	7.2	-0.1	9.7	-11.6	-	-	3.5	-
Cebolla		-	-	-	-	50.0	-	66.7	-20.0	-	-	-	8.4	5.9	7.2
Coliflor		-	-	-	-	-	-0.4	-11.9	8.1	-4.8	4.6	-	-	-1.1	-
Manzana		8.5	8.4	9.0	9.0	8.9	9.0	9.0	4.2	6.1	11.0	0.5	8.8	7.8	8.3
Melón		69.9	69.8	-11.0	21.1	13.3	13.5	8.5	8.5	11.6	8.2	7.6	28.7	10.0	19.0
Okra		21.7	28.6	6.1	17.3	6.7	7.1	6.6	11.4	7.2	7.1	6.6	15.8	7.9	11.7
Papa		14.9	3.8	-19.9	6.4	-15.2	1.8	3.9	-28.0	-0.8	10.2	-7.9	-2.9	-3.6	-3.2
Piña		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plátano		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Repollo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sandía		0.6	0.6	0.7	0.6	17.8	17.8	18.0	-6.5	5.6	5.3	5.1	14.9	-	7.2
Tomate		4.3	-21.8	22.8	-13.0	1.5	11.9	-9.1	-2.8	2.9	-0.2	-4.2	-2.4	0.3	-1.1
Zanahoria		-	-	-	-	-	-10.1	5.3	-0.9	10.1	-6.8	-	-	-0.7	-

/Continúa

Cuadro 9 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Producción		19.0	3.9	-5.4	3.2	10.9	9.5	4.3	9.7	-9.7	3.6	-10.2	6.0	3.2	4.6
Ajo	-	-	-	-	-	-	-25.0	-7.3	-1.8	3.2	8.8	-	-	-5.2	-
Arveja China	-	-	-	-	-	-	31.7	-18.7	79.8	-8.3	-19.8	-	-	7.2	-
Brócoli	-	-	-	-	-	-	14.5	7.2	-0.2	9.7	-11.6	-	-	3.5	-
Cebolla	85.5	-	-	-	-9.5	-5.1	28.3	-6.8	-14.1	11.1	6.7	-3.7	9.8	4.0	6.8
Coliflor	-	-	-	-	-	-	-0.3	-11.9	8.1	-4.7	4.6	-	-	-1.1	-
Manzana	7.1	7.1	7.2	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	926.9	-89.6	1.7	12.4	7.1	4.5	5.8
Melón	71.8	71.8	-9.7	22.3	14.7	14.5	11.5	9.8	19.9	-7.9	7.8	30.2	9.1	19.2	19.2
Okra	23.7	24.6	10.5	15.1	4.7	5.1	4.6	13.2	7.1	6.6	6.2	15.5	7.3	11.3	11.3
Papa	23.1	3.5	-24.1	9.1	-19.6	3.3	6.2	-37.2	-	-	18.6	-12.6	-3.2	-4.0	-3.6
Piña	3.0	2.9	0.0	2.9	2.8	18.9	4.5	2.2	-	-	-	2.1	2.3	4.9	3.6
Plátano	0.6	-	-	1.9	-0.2	2.7	1.0	-5.7	-	-	-	-	0.5	-0.5	-
Repollo	79.1	-	-	-5.1	7.8	16.4	6.4	-41.6	3.8	3.7	3.6	12.9	-4.8	3.6	3.6
Sandía	2.6	2.6	2.7	2.6	11.4	17.0	17.8	-5.8	5.5	5.2	5.0	4.3	7.6	5.9	5.9
Tomate	7.6	0.5	2.1	2.7	1.3	7.2	3.6	14.0	9.1	6.8	-4.2	2.8	8.1	5.4	5.4
Zanahoria	-	-	-	-	-	-	-10.1	5.2	-0.8	10.3	-6.8	-	-	-0.7	-
Rendimiento															
Ajo	-	-	-	-	-	-	0.1	-0.2	0.1	-	-	-	-	-	-
Arveja China	-	-	-	-	-	-	-	-	0.1	-0.1	-	-	-	-	-
Brócoli	-	-	-	-	-	-	-	-	-0.1	0.1	-	-	-	-	-
Cebolla	85.5	-	-	-	-9.5	-36.7	28.3	-44.1	7.3	11.1	6.7	-3.7	1.2	-1.8	-0.3
Coliflor	-	-	-	-	-	-	0.1	-	-	-	-	-	-	-	-
Manzana	-1.3	-1.2	-1.7	-1.7	-1.6	-1.7	-1.7	-1.7	885.2	-90.2	-8.4	11.8	-1.5	-3.1	-2.3
Melón	1.1	1.2	1.5	1.0	1.2	0.9	2.8	1.1	7.4	-14.9	0.2	1.2	-0.8	0.2	0.2
Okra	1.6	-3.1	4.1	-1.9	-1.9	-1.9	-1.9	1.7	-0.1	-0.4	-0.4	-0.3	-0.5	-0.4	-0.4
Papa	7.2	-0.3	-5.3	2.6	-5.2	1.5	2.2	-12.8	0.8	7.6	-5.0	-0.3	-0.4	-0.4	-0.4
Piña	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plátano	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Repollo	79.1	-50.0	-	-5.1	7.8	16.4	6.4	-41.6	3.8	3.7	3.6	-1.7	-4.8	-3.3	-3.3
Sandía	2.0	2.0	2.0	2.0	-5.4	-0.7	-0.1	0.7	-0.1	-0.1	-0.1	0.5	-0.1	0.2	0.2
Tomate	3.1	28.5	-16.8	18.1	-0.3	-4.1	13.9	17.3	6.0	7.0	-0.1	5.3	7.8	6.5	6.5
Zanahoria	-	-	-	-	-	-	-	-0.1	0.1	0.1	-0.1	-	-	-	-

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación, Unidad Sectorial de Planificación Agropecuaria y de Alimentación (USPADA) y FAO, Anuario de Producción, varios años.

a/ Hectáreas.

b/ Toneladas.

c/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 10

HONDURAS: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE FRUTALES Y HORTALIZAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Superficie a/	20,410	21,992	22,210	22,975	22,707	26,171	27,903	35,235	35,294	37,914	38,612	39,003	22,744	33,521	28,311
Cebolla	500	600	598	365	400	450	475	750	772	1,000	1,000	1,000	486	741	628
Melón	1,000	1,200	1,195	1,200	1,250	1,300	2,000	8,000	8,000	10,000	10,000	10,000	1,191	6,550	4,104
Papa	600	800	697	899	1,100	1,375	1,250	1,512	1,610	1,740	1,800	1,725	912	1,548	1,217
Piña	3,200	4,000	4,548	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	4,458	5,000	4,704
Plátano	7,333	7,307	7,441	7,447	7,580	8,070	8,927	9,655	10,417	10,574	11,012	11,278	7,530	9,776	8,706
Repollo	420	900	712	706	845	2,386	2,541	2,568	2,595	2,600	2,600	2,600	995	2,548	1,716
Sandía	1,300	1,500	1,280	1,300	1,350	1,350	1,400	1,400	1,500	1,600	1,800	2,000	1,347	1,508	1,435
Tomate	3,800	3,500	3,652	4,000	3,000	4,000	4,000	4,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,659	3,500	3,541
Yuca	2,257	2,185	2,087	2,058	2,182	2,240	2,310	2,350	2,400	2,400	2,400	2,400	2,168	2,350	2,261
Producción b/	299,141	354,661	377,639	352,560	386,852	436,135	464,953	518,009	522,888	533,277	530,000	539,800	367,831	500,877	434,192
Cebolla	2,400	2,800	2,700	3,700	4,000	4,300	4,500	4,600	4,700	5,200	6,000	6,000	3,317	4,883	4,082
Melón	4,100	4,900	5,000	5,300	5,800	6,200	17,000	33,000	31,100	48,600	50,000	50,000	5,217	30,983	19,182
Papa	8,100	8,300	8,900	9,800	10,600	11,200	11,800	12,400	12,500	13,600	15,000	15,000	9,483	12,750	11,109
Piña	141,500	160,800	195,344	171,200	182,300	198,000	207,700	210,200	212,700	215,200	218,000	220,000	174,857	210,300	192,086
Plátano	92,600	123,400	104,900	119,600	133,800	146,200	151,000	182,909	185,488	172,727	162,000	168,000	120,083	166,721	143,148
Repollo	3,355	8,500	5,804	6,557	9,100	25,700	26,400	27,200	27,500	27,800	28,000	28,300	9,836	27,100	17,811
Sandía	4,800	5,600	5,093	5,700	6,100	6,300	6,600	6,800	7,200	7,600	8,000	8,500	5,599	7,083	6,345
Tomate	35,200	33,700	43,344	24,000	28,300	31,200	32,700	33,600	34,200	34,800	35,000	36,000	32,624	33,583	33,277
Yuca	7,086	6,661	6,554	6,703	6,852	7,035	7,253	7,300	7,500	7,750	8,000	8,000	6,815	7,473	7,154
Rendimiento c/															
Cebolla	4.8	4.7	4.5	10.1	10.0	9.6	9.5	6.1	6.1	5.2	6.0	6.0	7.3	7.1	7.0
Melón	4.1	4.1	4.2	4.4	4.6	4.8	8.5	4.1	3.9	4.9	5.0	5.0	4.4	5.2	4.8
Papa	13.5	10.4	12.8	10.9	9.6	8.1	9.4	8.2	7.8	7.8	8.3	8.7	10.9	8.3	9.7
Piña	44.2	40.2	43.0	34.2	36.5	39.6	41.5	42.0	42.5	43.0	43.6	44.0	39.6	42.1	40.9
Plátano	12.6	16.9	14.1	16.1	17.7	18.1	16.9	18.9	17.8	16.3	14.7	14.9	15.9	17.1	16.4
Repollo	8.0	9.4	8.2	9.3	10.8	10.8	10.4	10.6	10.6	10.7	10.8	10.9	9.4	10.6	10.0
Sandía	3.7	3.7	4.0	4.4	4.5	4.7	4.7	4.9	4.8	4.8	4.4	4.3	4.2	4.7	4.4
Tomate	9.3	9.6	11.9	6.0	9.4	7.8	8.2	8.4	11.4	11.6	11.7	12.0	9.0	9.8	9.6
Yuca	3.1	3.0	3.1	3.3	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.2	3.3	3.3	3.1	3.2	3.2

/Continúa

Cuadro 10 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Tasas de crecimiento															
Superficie		7.8	1.0	3.4	-1.2	15.3	6.6	26.3	0.2	7.4	1.8	1.0	5.1	8.1	6.6
Cebolla		20.0	-0.3	-39.0	9.6	12.5	5.6	57.9	2.9	29.5	-	-	-2.1	17.3	7.2
Melón		20.0	-0.4	0.4	4.2	4.0	53.8	300.0	-	25.0	-	-	5.4	50.4	25.9
Papa		33.3	-12.9	29.0	22.4	25.0	-9.1	21.0	6.5	8.1	3.4	-4.2	18.0	5.5	11.6
Piña		25.0	13.7	9.9	-	-	-	-	-	-	-	-	9.3	-	4.6
Plátano		-0.4	1.8	0.1	1.8	6.5	10.6	8.2	7.9	1.5	4.1	2.4	1.9	6.4	4.1
Repollo		114.3	-20.9	-0.8	19.7	182.4	6.5	1.1	1.1	0.2	-	-	41.5	1.7	20.0
Sandía		15.4	-14.7	1.6	3.8	-	3.7	-	7.1	6.7	12.5	11.1	0.8	5.9	3.3
Tomate		-7.9	4.3	9.5	-25.0	33.3	-	-	-25.0	-	-	-	1.0	-5.6	-2.3
Yuca		-3.2	-4.5	-1.4	6.0	2.7	3.1	1.7	2.1	-	-	-	-0.2	1.4	0.6
Producción		18.6	6.5	-6.6	9.7	12.7	6.6	11.4	0.9	2.0	-0.6	1.8	7.8	4.0	5.9
Cebolla		16.7	-3.6	37.0	8.1	7.5	4.7	2.2	2.2	10.6	15.4	-	12.4	6.9	9.6
Melón		19.5	2.0	6.0	9.4	6.9	174.2	94.1	-5.8	56.3	2.9	-	8.6	51.8	28.4
Papa		2.5	7.2	10.1	8.2	5.7	5.4	5.1	0.8	8.8	10.3	-	6.7	6.0	6.4
Piña		13.6	21.5	-12.4	6.5	8.6	4.9	1.2	1.2	1.2	1.3	0.9	7.0	1.9	4.4
Plátano		33.3	-15.0	14.0	11.9	9.3	3.3	21.1	1.4	-6.9	-6.2	3.7	9.6	2.1	5.8
Repollo		153.4	-31.7	13.0	38.8	182.4	2.7	3.0	1.1	1.1	0.7	1.1	50.3	1.7	23.6
Sandía		16.7	-9.1	11.9	7.0	3.3	4.8	3.0	5.9	5.6	5.3	6.3	5.6	4.9	5.2
Tomate		-4.3	28.6	-44.6	17.9	10.2	4.8	2.8	1.8	1.8	0.6	2.9	-2.4	2.3	-0.1
Yuca		-6.0	-1.6	2.3	2.2	2.7	3.1	0.6	2.7	3.3	3.2	-	-0.1	2.6	1.2
Rendimiento															
Cebolla		-2.8	-3.2	124.5	-1.4	-4.4	-0.9	-35.3	-0.7	-14.6	15.4	-	14.8	-8.9	2.3
Melón		-0.4	2.5	5.6	5.1	2.8	78.2	-51.5	-5.8	25.0	2.9	-	3.1	0.9	2.0
Papa		-23.1	23.1	-14.6	-11.6	-15.5	15.9	-13.1	-5.3	0.7	6.6	4.3	-9.6	0.5	-4.7
Piña		-9.1	6.8	-20.3	6.5	8.6	4.9	1.2	1.2	1.2	1.3	0.9	-2.2	1.9	-0.1
Plátano															
Repollo		18.2	-13.7	13.9	16.0	-	-3.5	1.9	0.1	0.9	0.7	1.1	6.2	0.0	3.0
Sandía		1.1	6.6	10.2	3.1	3.3	1.0	3.0	-1.2	-1.0	-6.4	-4.4	4.8	-1.0	1.9
Tomate		3.9	23.3	-49.4	57.2	-17.3	4.8	2.8	35.7	1.8	0.6	2.9	-3.4	8.4	2.3
Yuca		-2.9	3.0	3.7	-3.6	-	-	-1.1	0.6	3.3	3.2	-	-	1.2	0.6

Fuente: Honduras: Banco Central de Honduras, Secretaría de Recursos Naturales, Unidad de Planificación Sectorial Agrícola (UPSA) y FAO, Anuario de Producción, varios años.

a/ Hectáreas.

b/ Toneladas.

c/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 11 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Producción		3.5	3.0	1.4	-2.8	6.5	0.3	2.1	2.1	2.5	1.6	2.9	2.3	1.7	2.0
Cebolla		20.0	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	10.2	2.9	1.4	4.4	3.0	3.7
Melón	
Papa		0.5	0.2	0.2	-15.8	35.3	-4.3	0.7	3.8	1.5	0.2	6.8	2.8	0.3	1.6
Piña		2.9	2.9	2.8	0.5	0.5	1.6	2.6	2.6	2.5	2.4	2.4	1.9	2.3	2.1
Repollo		2.0	7.8	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	2.2	0.4	1.3
Tomate		4.0	3.8	0.9	0.2	0.4	2.2	3.6	1.0	2.4	1.5	1.8	1.9	2.1	2.0
Rendimiento															
Cebolla		18.5	-0.4	-1.6	-1.5	-0.3	-0.3	-1.4	-0.3	9.0	0.7	-0.7	2.7	1.5	2.1
Melón	
Papa		-2.7	-0.4	-1.5	-16.0	7.6	-6.7	-1.7	1.4	-0.8	-2.0	4.5	-2.9	-2.0	-2.5
Piña	
Repollo		-1.3	-4.5	-0.3	0.3	-0.3	-0.2	-0.2	-0.2	-0.2	-0.2	-0.2	-1.3	-0.2	-0.8
Tomate		-2.9	-2.6	-5.0	-5.4	-4.9	-2.9	-1.4	-3.6	-2.1	-2.7	-2.3	-4.2	-2.5	-3.4

Fuente: FAO, Anuario de Producción, varios años.

a/ Hectáreas.

b/ Toneladas.

c/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 12

CENTROAMERICA: EXPORTACIONES DE FRUTAS Y VEGETALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Miles de dólares															
Centroamérica	54,844	51,569	52,690	53,223	53,072	51,196	67,168	97,955	128,141	142,328	160,986	193,596	52,766	107,962	83,016
Costa Rica	10,123	6,816	7,781	9,630	11,133	11,554	15,442	34,718	63,234	73,741	79,425	96,203	9,506	46,352	29,418
El Salvador	...	764	97	2,050	4,166	2,607	2,680	3,512	5,138	485	2,161	1,443
Guatemala	28,292	24,546	26,604	19,567	18,627	17,598	30,530	31,857	33,518	39,183	46,390	61,217	22,539	33,179	28,792
Honduras	16,425	19,086	17,941	21,298	22,162	21,117	21,196	27,214	28,782	26,724	31,660	31,038	19,672	26,116	23,055
Nicaragua	4	358	267	679	1,150	927	564	155	308
Frutales	33,383	25,616	24,872	28,087	29,951	30,808	41,096	57,139	81,967	80,157	89,363	105,874	28,786	63,421	47,494
Costa Rica	6,968	4,352	4,914	5,767	6,731	7,612	15,069	25,426	50,028	50,246	51,560	57,647	6,057	33,323	20,788
El Salvador	...	2	...	4	8	9	10	455	157	1	80	44
Guatemala	10,816	6,981	5,024	4,283	4,231	4,748	8,180	10,276	12,751	13,372	16,578	30,123	6,014	10,984	8,840
Honduras	15,599	14,261	14,903	18,001	18,825	18,288	17,847	21,429	19,179	16,529	20,770	17,947	16,646	19,007	17,785
Nicaragua	-	20	31	32	164	160	68	27	37
Hortalizas	21,461	25,953	27,818	25,137	23,121	20,388	26,072	40,816	46,174	62,171	71,624	87,721	23,980	44,541	35,521
Costa Rica	3,155	2,464	2,867	3,863	4,402	3,942	373	9,292	13,206	23,495	27,865	38,556	3,449	13,029	8,629
El Salvador	...	762	97	2,046	4,158	2,598	2,670	3,057	4,981	484	2,080	1,399
Guatemala	17,476	17,565	21,580	15,284	14,396	12,850	22,350	21,581	20,767	25,811	29,812	31,094	16,525	22,195	19,952
Honduras	826	4,825	3,038	3,297	3,337	2,829	3,349	5,785	9,603	10,195	10,890	13,091	3,025	7,109	5,270
Nicaragua	4	338	236	647	986	767	496	128	271
Tasas de crecimiento															
Centroamérica		-6.0	2.2	1.0	-0.3	-3.5	31.2	45.8	30.8	11.1	13.1	20.3	-1.4	25.8	11.4
Costa Rica		-32.7	14.2	23.8	15.6	3.8	33.6	124.8	82.1	16.6	7.7	21.1	2.7	47.0	22.9
El Salvador		...	-87.3	2013.2	-37.4	2.8	31.0	46.3
Guatemala		-13.2	8.4	-26.5	-4.8	-5.5	73.5	4.3	5.2	16.9	18.4	32.0	-9.1	21.4	5.1
Honduras		16.2	-6.0	18.7	4.1	-4.7	0.4	28.4	5.8	-7.2	18.5	-2.0	5.2	8.4	6.8
Nicaragua		8850.0	-25.4	154.3	69.4	-19.4	197.2

/Continúa

Cuadro 12 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Promedio		
													1980-1985	1985-1990	1980-1990
Frutales		-23.3	-2.9	12.9	6.6	2.9	33.4	39.0	43.5	-2.2	11.5	18.5	-1.6	23.7	10.3
Costa Rica		-37.5	12.9	17.4	16.7	13.1	98.0	68.7	96.8	0.4	2.6	11.8	1.8	46.6	22.2
El Salvador		-	-	-	-	-	-	-	3.7	17.6	4449.0	-65.5
Guatemala		-35.5	-28.0	-14.7	-1.2	12.2	72.3	25.6	24.1	4.9	24.0	81.7	-15.2	28.4	4.4
Honduras		-8.6	4.5	20.8	4.6	-2.9	-2.4	20.1	-10.5	-13.8	25.7	-13.6	3.2	2.6	2.9
Nicaragua		-	55.0	3.2	412.5	-2.4
Hortalizas		20.9	7.2	-9.6	-8.0	-11.8	27.9	56.6	13.1	34.6	15.2	22.5	-1.0	28.6	12.8
Costa Rica		-21.9	16.4	34.7	14.0	-10.4	-90.5	2391.2	42.1	77.9	18.6	38.4	4.6	47.9	24.3
El Salvador		-	-87.3	2009.3	-	-	-	-	-37.5	2.8	14.5	62.9
Guatemala		0.5	22.9	-29.2	-5.8	-10.7	73.9	-3.4	-3.8	24.3	15.5	4.3	-6.0	18.3	5.5
Honduras		484.1	-37.0	8.5	1.2	-15.2	18.4	72.7	66.0	6.2	6.8	20.2	27.9	30.9	29.4
Nicaragua		8350.0	-30.2	174.2	52.4	-22.2	186.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 13

COSTA RICA: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 a/
Miles de dólares													
Total	20,400	37,814	17,115	19,995	27,457	32,364	42,481	70,384	103,816	121,010	143,732	160,222	145,353
Frutales	6,968	4,352	4,914	5,767	6,731	7,612	15,069	25,426	50,028	50,246	51,560	57,647	66,930
Fresa	-	-	-	-	-	-	-	701	1,232	1,523	795	559	32
Mango	-	-	-	-	-	-	303	503	14,789	5,470	8,679	13,879	23,347
Papaya	-	-	-	-	-	-	-	920	1,476	1,534	1,840	2,256	701
Piña	-	-	-	1,157	4,855	6,360	14,766	21,539	31,156	39,706	38,438	38,943	42,280
Platanos	6,968	4,352	4,914	4,610	1,876	1,252	-	1,763	1,375	2,013	1,808	2,010	570
Hortalizas	3,155	2,464	2,867	3,863	4,402	3,942	373	9,292	13,206	23,495	27,865	38,556	38,862
Cebolla	379	180	204	87	32	55	70	35	129	403	186	198	194
Chayote	2,825	3,068	5,173	4,185	6,539	3,654
Melón	-	-	-	425	390	-	303	503	1,478	5,470	8,679	13,880	23,348
Papa	-	2	112	148	124	3	-	...	19	55	16	235	28
Raíces y tubérculos	2,776	2,282	2,551	3,203	3,856	3,884	...	1,419	2,823	4,379	5,310	5,923	5,846
Tomate	-	-	-	-	-	-	42	42	80	242	106
Yuca	4,510	5,647	7,974	9,410	11,539	5,686
Ornamentales	10,277	30,998	9,334	10,365	16,325	20,810	27,040	35,666	40,582	47,269	64,307	64,018	39,561
Flores	7,439	8,558	10,332	11,865	12,973	7,124
Follajes	6,464	8,961	11,217	19,235	20,582	12,948
Plantas ornamentales	17,764	20,203	21,702	27,242	25,037	14,426
Semillas	3,999	2,860	4,018	5,965	5,426	5,063
Toneladas													
Totales	43,847	38,981	48,457	47,074	50,722	51,896	86,661	107,389	149,249	201,240	228,219	251,502	233,092
Frutales	26,034	23,417	26,535	26,938	23,956	22,702	45,417	62,349	87,614	112,613	108,986	115,750	115,531
Fresa	-	-	-	-	-	-	-	415	669	942	555	313	20
Mango	-	-	-	-	-	-	-	388	717	951	966	1,424	769
Papaya	-	-	-	-	-	-	-	1,195	1,907	1,938	2,055	2,606	902
Piña	-	-	-	4,419	14,204	17,257	40,559	54,702	78,489	100,226	95,980	100,286	111,550
Platanos	26,034	23,417	26,535	22,519	9,752	5,445	4,858	5,649	5,832	8,556	9,430	11,122	2,290

/Continúa

Cuadro 13 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 a/
Hortalizas	14,493	11,265	15,031	10,070	15,860	15,349	18,984	19,276	29,850	54,008	73,467	90,647	91,964
Cebolla	696	292	928	364	111	237	70	35	129	403	186	198	194
Chayote	4,875	4,841	7,729	7,864	11,382	8,373
Melón	-	-	-	287	594	-	807	1,992	7,184	22,076	37,904	39,842	60,518
Papa	-	...	10	274	289	14	-	1	53	334	60	1,139	179
Raíces y tubérculos	2,610	5,153	7,759	9,894	9,529	12,001
Tomate	-	-	-	-	-	-	-	-	64	71	150	820	386
Yuca	9,763	12,426	15,637	17,409	27,737	10,314
Ornamentales	3,320	4,299	6,891	10,067	10,907	13,845	22,260	25,765	31,785	34,619	45,767	45,105	25,597
Flores	3,480	3,526	4,514	5,130	5,688	3,193
Follajes	4,002	5,834	6,856	10,113	11,235	6,946
Plantas ornamentales	18,205	22,398	23,128	30,240	27,911	15,330
Semillas	78	27	121	284	271	128

Fuente: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA), Información Básica del Sector Agropecuario, varios números y Centro de Promoción de Exportaciones e Inversión (CENPRO).

a/ Cifras preliminares hasta agosto de 1992.

Cuadro 14

EL SALVADOR: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
	Miles de dólares											
Total	2,548	2,088	2,536	3,373	1,164	1,664	4,946	6,404	5,551	4,313	5,352	7,119
Frutas frescas	2,548	1,326	639	1,027	1,164	1,664	1,746	2,246	1,253	1,643	2,295	2,138
Hortalizas	...	762	1,897	2,046	3,200	4,158	2,598	2,670	3,057	4,981
Brócoli	...	-	-	-	-	-	...	367	588	546	644	635
Melón	...	77	97	848	587	842	1,100	1,554	974	1,009	1,295	2,435
Okra	...	547	...	1,136	2,094	1,012	1,098	1,099	1,878
Sandía	...	137	-	61	79	13	5	7	20
Otras	...	1	...	1	64	11	13	12	13
Plantas ornamentales	300	1,700
	Toneladas											
Total	9,612	11,384	736	10,359	4,499	5,035	9,267	24,398	13,732	16,610	20,720	26,135
Frutas frescas	9,612	5,940	736	3,971	4,499	5,035	9,267	10,883	5,972	7,585	10,656	10,753
Hortalizas	...	5,444	...	6,388	13,515	7,760	9,025	10,064	15,382
Brócoli	...	-	-	-	-	-	...	579	986	904	914	874
Melón	...	961	1,948	3,489	3,310	3,744	...	7,299	4,738	5,823	7,327	10,886
Okra	...	2,030	...	2,035	4,226	1,767	2,109	5	3,325
Sandía	...	2,452	-	864	1,197	107	123	83	173
Otras	...	1	214	161	67	1,735	125
Plantas ornamentales

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador y Ministerio de Agricultura y Ganadería.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 15

GUATEMALA: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Total	39,168	33,994	35,818	27,503	29,132	27,534	39,603	43,180	45,517	51,757	60,743	77,329
Frutales	10,816	6,981	5,024	4,283	4,231	4,748	8,180	10,276	12,751	13,372	16,578	30,123
Manzana	1,383	279	403	615	310	294	546	697	541	428	117	76
Piñas	203	129	174	160	113	135	160	260	270	22	21	6
Plátanos	3,034	3,539	3,332	1,768	1,800	295	577	1,270	741	661	447	8,787
Otros	6,196	3,034	1,115	1,741	2,008	4,024	6,897	8,050	11,199	12,261	15,993	21,254
Legumbres y hortalizas	17,476	17,565	21,580	15,284	14,396	12,850	22,350	21,581	20,767	25,811	29,812	31,094
Ajo	1,247	1,139	1,449	1,061	715	1,184	861	1,844	1,252	725	399	324
Brócoli	-	-	-	1,163	1,297	1,241	13,056	3,195	6,768	3,595	7,080	6,377
Cebolla	3,775	3,419	5,685	3,279	1,807	805	1,411	1,873	1,410	810	1,327	756
Melón	448	718	1,147	561	1,241	529	828	1,809	3,891	6,588	5,262	6,205
Okra	808	618	1,747	1,856	593	234	169	801	879	999	1,214	1,697
Papa	7,613	5,613	5,249	2,944	2,902	2,257	1,072	2,001	1,259	1,056	1,806	768
Repollo	842	4,273	2,381	1,841	1,288	2,502	344	1,371	776	329	316	338
Sandía	-	-	-	18	180	529	685	429	353	228	365	271
Tomate	2,743	1,784	3,923	2,561	1,654	1,306	3,925	5,869	3,193	2,073	5,134	1,793
Otras	2,721	2,264	...	2,390	986	9,409	6,910	12,567
Ornamentales	10,876	9,448	9,215	7,936	10,505	9,936	9,073	11,323	11,999	12,574	14,353	16,112
Plantas ornamentales a/ Flores y follajes	6,850 4,025	4,002 5,446	6,825 2,390	5,775 2,161	8,376 2,129	7,201 2,735	6,397 2,676	7,202 4,121	7,958 4,041	8,357 4,217	8,798 5,555	9,601 6,511
Toneladas												
Totales	97,277	90,399	100,142	83,848	74,899	72,793	135,920	129,703	153,257	91,819	101,071	129,796
Frutales	22,908	21,223	21,705	11,806	8,738	5,972	10,463	29,410	21,052	11,349	10,292	16,694
Manzana	2,013	2,255	1,368	1,622	1,550	1,969	3,424	3,022	3,917	4,036	3,559	6,096
Piñas	1,087	527	888	926	5,058	1,422	1,600	2,000	1,800	172	175	83
Plátanos	19,808	18,442	19,449	9,259	2,130	2,581	5,440	24,387	15,335	7,141	6,558	10,515

/Continúa

Cúadro 15 (Conclusión)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Legumbres y hortalizas	74,369	69,176	78,437	72,042	66,160	66,822	125,457	100,294	132,205	80,470	90,780	113,102
Ajo	4,650	3,734	1,672	2,020	1,256	2,212	10,888	2,559	1,724	1,560	1,927	2,504
Brócoli	-	-	-	1,421	1,552	2,555	59,741	12,389	57,628	11,899	15,593	15,265
Cebolla	22,350	11,120	13,300	12,720	9,100	7,400	900	10,440	5,650	4,720	7,830	6,070
Melón	1,401	3,088	3,770	3,713	5,125	3,383	9,152	14,602	22,561	28,451	19,941	21,898
Okra	1,443	1,329	2,250	2,487	730	459	752	4,440	4,194	3,464	3,174	3,483
Papa	22,105	23,319	25,350	17,788	20,656	16,814	5,508	9,446	11,709	10,902	17,689	37,939
Repollo	6,500	19,000	19,000	19,000	17,050	19,300	6,050	24,960	14,510	5,650	5,340	6,130
Sandía	-	-	-	172	181	75	13,710	2,196	1,448	1,552	2,011	1,463
Tomate	15,920	7,587	13,096	12,722	10,511	14,625	18,757	19,262	12,783	12,274	17,275	18,351
Ornamentales												
Plantas ornamentales a/
Flores y follajes

Fuente: Banco de Guatemala, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Unidad Sectorial de Planificación Agropecuaria y de Alimentación (USPADA) y FAO, Anuarios de Comercio, varios años.

a/ Incluye además bulbos, raíces y semillas.

Cuadro 16

HONDURAS: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Miles de dólares												
Frutas y hortalizas	16,425	19,086	17,941	21,298	22,162	21,117	21,196	27,214	28,782	26,724	31,660	31,038
Frutas	15,599	14,261	14,903	18,001	18,825	18,288	17,847	21,429	19,179	16,529	20,770	17,947
Cocos	901	1,000	541	550	575	500	400	232	225	608	226	400
Naranjas y mandarinas	1,302	552	750	305	210	126	150	180	200	250	300	350
Mangos	-	...	-	-	-	...	-	-	4	8	21	100
Piña	7,721	7,104	8,777	12,227	14,137	12,746	11,000	13,217	12,650	10,463	16,277	12,860
Platanos	2,447	2,221	2,220	1,327	745	1,993	3,297	4,600	2,800	1,800	446	637
Toronjas	3,228	3,384	2,615	3,592	3,158	2,923	3,000	3,200	3,300	3,400	3,500	3,600
Legumbres y hortalizas	826	4,825	3,038	3,297	3,337	2,829	3,349	5,785	9,603	10,195	10,890	13,091
Cebollas	3	18	1	3	6	1	3
Legumbres	234	2,821	2,268	1,867	2,036	983	843	177	3	2,195	420	240
Melones	400	459	704	1,389	1,263	1,840	2,500	5,600	9,600	8,000	10,400	12,851
Papas	-	34	-	19	1	1	-	-	-	-	-	-
Sandía	-	890	12	16	30	3
Tomates	189	603	53	3	1	1	3	8	70	...
Toneladas												
Frutas y hortalizas	66,788	67,364	68,442	70,661	73,778	78,536	77,121	107,523	115,402	97,216	108,800	118,344
Frutas	64,504	59,250	65,779	66,810	69,899	73,172	77,121	82,003	71,766	60,852	61,287	76,128
Cocos	2,880	3,500	2,245	2,096	2,058	2,100	1,800	1,134	1,160	2,886	1,078	1,100
Naranjas y mandarinas	9,840	3,710	5,933	5,268	4,328	2,877	3,906	6,100	6,500	6,550	6,600	6,650
Mangos	-	1	-	-	-	1	-	-	5	14	73	105
Piña	27,000	26,827	33,145	32,917	34,201	30,844	26,000	32,237	32,819	26,838	37,700	53,171
Platanos	14,210	14,005	15,795	15,932	18,534	27,375	28,460	29,545	18,182	11,364	2,536	1,702
Toronjas	10,574	11,207	8,661	10,597	10,778	9,975	16,955	12,987	13,100	13,200	13,300	13,400
Legumbres y hortalizas	2,284	8,114	2,663	3,851	3,879	5,364	...	25,520	43,636	36,364	47,513	42,216
Cebollas	20	37	41	35	60	11
Legumbres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melones	1,600	1,627	2,025	3,371	3,599	5,283	...	25,455	43,636	36,364	47,273	42,216
Papas	-	104	-	260	10	4
Sandía	-	3,519	60	126	185	50
Tomates	664	2,827	537	59	25	16	...	65	240	...

Fuente: Secretaría de Recursos Naturales, Unidad de Planificación Sectorial Agrícola (UPSA), Banco Central de Honduras; SIECA, Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior, 1980-1985 y FAO, Anuario de Comercio, varios años.

Cuadro 17

NICARAGUA: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE FRUTAS Y HORTALIZAS FRESCAS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
	Miles de dólares											
Frutas	-	20	31	32	164	160
Mangos	-	18	11	17	85	95
Piñas	-	2	20	15	79	65	150	150	150	25	30	20
Hortalizas	4	338	236	647	986	767
Cebollas	1	2	7	37	114	30
Melones	-	165	13	-	53	76	7,407
Papas	1	2	-	-	65	24
Sandías	-	167	215	607	659	637
Tomates	2	2	1	3	95	-
Plantas, semillas y flores	200	100	700	1,000	100
	Toneladas											
Frutas	-	341	288	187	578	583	500	500	500	100	102	6
Mangos	-	328	73	71	227	176
Piñas	-	13	215	116	351	407	500	500	500	100	102	6
Hortalizas	12	2,532	1,928	3,272	3,055	2,496
Cebollas	1	2	22	585	498	196
Melones	-	300	199	-	129	163
Papas	3	4	-	-	148	105
Sandías	-	2,222	1,693	2,678	2,033	2,032
Tomates	8	4	14	9	247	-
Plantas, semillas y flores

Fuente: SIECA, Anuario Estadístico de Comercio Exterior, 1980-1985 y FAO, Anuario de Comercio, varios años.

Cuadro 18

ESTADOS UNIDOS: SUPERFICIE SEMBRADA Y PRODUCCION DE HORTALIZAS

	Superficie sembrada a/	Producción b/			Tasas de crecimiento		
		Total	Fresco	Para proceso	Total	Fresco	Para proceso
1982	c/ 886,208	21,539,740	10,360,150	11,179,590			
1983	d/ 863,104	20,175,450	9,905,400	10,270,050	-6.3	-4.4	-8.1
1984	988,152	22,816,720	10,803,700	12,013,020	13.1	9.1	17.0
1985	996,582	22,651,510	10,859,650	11,791,860	-0.7	0.5	-1.8
1986	934,424	22,431,440	10,809,700	11,621,740	-1.0	-0.5	-1.4
1987	985,275	23,919,030	11,683,900	12,235,130	6.6	8.1	5.3
1988	1,000,172	23,438,970	12,055,650	11,383,320	-2.0	3.2	-7.0
1989	1,060,504	27,121,860	12,671,000	14,450,860	15.7	5.1	26.9
1990	1,079,695	28,085,230	12,631,750	15,453,480	3.6	-0.3	6.9
1991	e/ 1,068,420	28,214,980	12,053,100	16,161,880	0.5	-4.6	4.6
Promedio 1982-1991	986,253	24,039,493	11,383,400	12,656,093	3.0	1.7	4.2

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Agricultural Statistics, 1992

a/ Hectáreas.

b/ Toneladas.

c/ Empezando el año agrícola 1982 la información sobre el área, producción, precio y valor estimado de los siguientes cultivos frescos fue descontinuada: alcachofas, espárragos, snap beans, col de bruselas, col, cantaloupes, pepinos, berenjena, escarola/endibia, ajo, pimiento, espinaca y sandía; vegetales procesados: lima beans, betabel, col, pepinos, espinaca y espárragos.

d/ Debido a una modificación, los datos de 1983 no son compatibles con 1982 y años anteriores o 1984 y años posteriores para vegetales frescos.

e/ Cifras preliminares.

Cuadro 19
ESTADOS UNIDOS: SUPERFICIE COSECHADA Y PRODUCCION DE FRUTALES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 a/
Superficie b/	1,439	1,432	1,434	1,446	1,435	1,414	1,389	1,399	1,410	1,415	1,419	1,400
Cítricos c/	463	457	455	442	408	364	331	334	337	343	345	344
Deciduos d/	651	647	664	678	690	698	699	704	708	709	712	707
Otros frutales e/	98	101	81	84	85	86	87	88	88	86	83	81
Nueces f/	228	226	234	242	252	266	271	273	278	278	279	267
Producción g/	32,073	28,471	27,668	28,084	25,335	24,872	25,023	28,314	28,787	29,648	26,610	...
Cítricos	16,484	15,105	12,139	13,682	10,832	10,525	11,058	11,994	12,761	13,186	10,860	...
Naranjas	11,832	10,487	7,600	9,519	7,243	6,719	7,476	7,697	8,551	8,949	7,745	...
Toronja	2,986	2,759	2,878	2,465	2,184	2,266	2,352	2,586	2,801	2,844	1,978	...
Limón	789	1,189	942	950	788	967	692	1,087	785	759	706	...
Otros cítricos	877	670	719	748	617	573	538	624	624	634	431	...
Piña	657	636	670	722	600	565	646	692	659	580	575	...
Aguacate	269	183	237	274	230	189	303	209	193	139	156	...
Otros	479	505	581	573	659	666	673	737	761	742	723	...
Deciduos	14,184	12,042	14,041	12,833	13,014	12,927	12,343	14,682	14,413	15,001	14,296	...

Fuente: United State Department of Agriculture, Agricultural Statistics, 1992.

a/ Cifras preliminares.

b/ Miles de hectáreas.

c/ Naranjas, mandarinas, toronjas, limones, limas y tangerinas

d/ Manzanas, duraznos, cerezas, uvas, nectarinas, chavacanos, peras y ciruelas.

e/ Aguacates, plátanos, arándano, dátiles, higos, kiwi, aceitunas, papayas, piñas y granada.

f/ Almendras, macadamia, pistache, nueces y avellanas.

g/ Miles de toneladas.

Cuadro 20

ESTADOS UNIDOS: TENDENCIA DEL CONSUMO TOTAL Y POR HABITANTE DE VEGETALES FRESCOS, ENVASADOS Y CONGELADOS

	Consumo total a/				Porcentajes			Consumo por habitante b/			
	Total	Fresco	Enlatado	Congelado	Fresco	Enlatado	Congelado	Total	Fresco	Enlatado	Congelado
1947-1949 c/	13,125	7,923	4,766	436	60.0	37.0	3.0	91	55	33	3
1957-1959 c/	15,514	8,085	6,300	1,129	52.0	41.0	7.0	91	47	37	7
1965	17,436	8,532	7,393	1,511	49.0	42.0	9.0	91	44	39	9
1970	19,464	9,002	8,583	1,879	46.0	44.0	10.0	96	44	43	10
1975	20,790	9,418	9,501	1,871	45.0	46.0	9.0	99	44	46	9
1980	22,424	11,099	9,060	2,265	50.0	41.0	9.0	99	49	40	10
1985	22,028	10,789	9,407	1,832	49.0	42.7	8.3	93	46	40	8
1986	21,952	10,738	9,505	1,709	48.9	43.3	7.8	92	45	40	7
1987	22,929	11,535	9,560	1,833	50.3	41.7	8.0	95	48	40	8
1988	23,303	12,086	9,200	2,016	51.9	39.5	8.7	96	50	38	8
1989	24,614	12,552	10,084	1,979	51.0	41.0	8.0	100	51	41	8
1990	25,020	12,465	10,498	2,057	49.8	42.0	8.2	101	50	42	8
1991 d/	24,962	12,049	10,719	2,194	48.3	42.9	8.8	100	48	43	9

Fuente: Elaborado sobre la base de datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Economic Research Service, Vegetable Situation, agosto de 1975 y julio de 1983, y Agricultural Statistics, 1992.

a/ Miles de toneladas.

b/ Kilogramos anuales por persona.

c/ Promedios anuales.

d/ Cifras preliminares.

Cuadro 21

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE TOMATE FRESCO, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Toneladas												
Demanda total	1,455,317	1,421,039	1,483,029	1,571,423	1,651,346	1,734,985	1,867,531	1,887,348	1,996,848	2,022,254	1,890,009	1,891,526
Abastecimientos internos	1,159,700	1,182,515	1,214,221	1,236,584	1,277,452	1,348,984	1,422,511	1,470,274	1,626,355	1,628,578	1,529,015	1,530,738
California	349,402	346,998	324,500	368,045	338,017	353,031	360,062	401,429	416,761	452,867	439,531	426,377
Florida	538,732	518,547	584,681	619,789	629,858	640,926	723,571	752,510	855,022	832,841	691,275	733,459
Texas	20,865	11,567	15,059	13,290	15,059	10,342	10,886	11,793	13,063	11,431	7,076	3,765
Otros	250,701	305,404	289,982	235,460	294,518	344,685	327,993	304,542	341,510	331,440	391,133	367,138
Importaciones	295,617	238,524	268,807	334,840	373,894	386,001	445,020	417,073	370,492	393,676	360,995	360,787
México	294,596	236,592	267,220	332,598	369,636	380,299	430,926	406,770	362,727	385,915	352,312	353,576
ICC a/b/	587	1,127	352	780	1,111	2,123	9,989	5,769	2,863	1,267	1,404	418
Otros	435	805	1,235	1,461	3,146	3,580	4,105	4,535	4,903	6,495	7,279	6,793
Estructura porcentual												
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	79.7	83.2	81.9	78.7	77.4	77.8	76.2	77.9	81.4	80.5	80.9	80.9
Importaciones	20.3	16.8	18.1	21.3	22.6	22.2	23.8	22.1	18.6	19.5	19.1	19.1
México	99.7	99.2	99.4	99.3	98.9	98.5	96.8	97.5	97.9	98.0	97.6	98.0
ICC a/b/	0.4	0.1	0.3	0.3	0.6	2.6	1.3	1.4	0.8	0.3	0.4	0.1
Otros	0.1	0.3	0.5	0.4	0.8	0.9	0.9	1.1	1.3	1.6	2.0	1.9

Fuente: United States Department of Agriculture, United States Tomato Statistics, 1960-90. Statistical Bulletin Num. 841; Agricultural Statistics, 1992; Vegetables and Specialties, april 1993 y United States Imports from Latin America.

- a/ Los países beneficiarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe son los siguientes: Anguilla, Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Islas Caimán, Montserrat, Antillas Neerlandesas con Aruba, San Cristóbal y Nieves, Islas Turcos y Caicos e Islas Vírgenes Británicas
- b/ Las cifras corresponden a las importaciones provenientes de República Dominicana

Cuadro 22

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE MELONES CANTALOUPE FRESCOS, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
	Toneladas										
Demanda total	632,367	667,988	876,254	752,500	799,009	906,805	1,024,904	939,444
Abastecimientos internos	555,292	605,372	793,482	677,163	687,121	795,202	879,822	803,023
California	382,654	425,247	515,763	440,156	446,651	516,881	577,130	589,821
Florida	41,141	38,919	79,332	67,716	68,712	79,520	87,982	80,302
Texas	91,944	88,860	128,609	109,756	112,750	128,888	142,602	71,428
Otros	39,553	52,346	69,778	59,535	59,008	69,913	72,108	61,472
Importaciones	77,075	62,616	82,772	75,337	111,888	111,603	145,082	136,421
México	75,356	61,557	80,595	69,670	99,705	88,678	117,125	106,027	98,815	136,078	114,893
ICC a/	1,537	964	964	5,556	12,092	22,395	27,161	28,949	31,557	55,654	61,122
Otros	182	95	1,213	111	91	530	796	1,445
	Estructura porcentual										
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	87.8	90.6	90.6	90.0	86.0	87.7	85.8	85.5
Importaciones	12.2	9.4	9.4	10.0	14.0	12.3	14.2	14.5
México	97.8	98.3	97.4	92.5	89.1	79.5	80.7	77.7
ICC a/	2.0	1.5	1.2	7.4	10.8	20.1	18.7	21.2
Otros	0.2	0.2	1.5	0.1	0.1	0.5	0.5	1.1

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 Fresh and Frozen Imports, 1975-1987; Vegetables and Specialties, April 1993.

a/ Véase el cuadro 21.

Cuadro 23

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE MELONES HONEY DEW FRESCOS, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Toneladas												
Demanda total	164,579	178,594	197,092	202,617	227,356	260,741	312,708	293,551
Abastecimientos internos	144,244	155,085	171,460	177,720	182,846	215,821	246,666	218,226	237,728	232,738	204,253	169,507
California	102,876	108,591	116,030	130,092	125,692	155,266	172,367	168,194	164,246	183,569	155,129	115,575
Florida	10,886	15,649	19,868	12,701	14,062	17,463	20,321	20,820	19,051	15,241	18,507	17,690
Texas	30,482	30,845	35,562	34,927	43,092	43,092	53,978	29,212	54,431	33,929	30,617	36,242
Otros	30,470	30,833	35,550	34,915	43,080	43,080	53,966	29,200	54,419	33,917	30,605	36,230
Importaciones	20,335	23,509	25,632	24,897	44,510	44,920	66,042	75,325
México	13,823	14,559	15,311	12,319	20,147	23,939	27,291	37,250	34,716	48,994	40,365	45,620
ICC a/b/	3,088	5,318	5,605	6,054	13,877	11,441	28,472	34,072	35,672	44,643	49,030	61,183
Otros	3,424	3,632	4,716	6,524	10,486	9,540	10,279	4,003
Estructura porcentual												
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	87.6	86.8	87.0	87.7	80.4	82.8	78.9	74.3
Importaciones	12.4	13.2	13.0	12.3	19.6	17.2	21.1	25.7
México	68.0	61.9	59.7	49.5	45.3	53.3	41.3	49.5
ICC a/b/	15.2	22.6	21.9	24.3	31.2	25.5	43.1	45.2
Otros	16.8	15.4	18.4	26.2	23.6	21.2	15.6	5.3

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 Fresh and Frozen Imports, 1975-1987; Agricultural Statistics, 1992.

a/ Las cifras de importaciones de 1988 a 1990 son estimaciones de la CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

b/ Véase el cuadro 21.

Cuadro 24
ESTADOS UNIDOS: PRECIOS DEL MELON CANTALOUPE
(Dólares por tonelada) a/

	1990			1991		
	Enero	Febrero	Mayo	Enero	Febrero	Mayo
Puerto de embarque						
Arizona y Valle Imperial	-	-	497	-	-	1,389
Texas	-	-	600	-	-	600
México importaciones b/						
Fob Texas	875	854	785	1,128	595	882
Fob Nogales	-	-	811	-	-	872
Caribe importaciones						
Fob Sur Florida		949	806	1,114	628	827
Precios al mayoreo Chicago c/						
Origen:						
Arizona	-	-	854	-	-	-
Texas	-	-	882	-	-	1,295
México	909	-	937	1,442	848	1,199
Honduras	958	1,170	1,047	1,447	909	-

Fuente: United States Department of Agriculture, Agricultural Marketing Service, Fresh Fruit and Vegetable Prices, Washington, D. C., 1991.

a/ Equivalencias.

b/ Impuestos y costos de paso de frontera pagados.

c/ Las unidades son las de 1/2 crates 18s, lo que corresponde a 40 libras o 18 kilogramos.

Cuadro 25

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE PIMIENTOS FRESCOS, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Toneladas								
Demanda total	328,202	324,081	370,578	370,941	410,438	413,798	451,518	477,997
Abastecimientos internos	249,206	266,488	294,013	301,143	311,882	305,010	342,467	359,166
California	76,431	78,881	88,838	91,005	94,251	92,174	103,493	108,540
Florida	86,456	90,855	102,987	105,490	109,252	106,845	119,966	125,816
Texas	32,205	37,512	36,666	37,553	38,892	38,035	42,706	44,788
Otros	54,114	59,240	65,522	67,095	69,487	67,956	76,302	80,022
Importaciones	78,996	57,593	76,565	69,798	98,556	108,788	109,051	118,831
México	75,610	54,913	73,154	65,242	91,439	97,880	96,198	107,518
ICC a/	3,116	2,345	2,636	3,138	4,555	6,230	7,138	3,335
Otros	270	335	775	1,418	2,562	4,678	5,715	7,978
Estructura porcentual								
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	75.9	82.2	79.3	81.2	76.0	73.7	75.8	75.1
Importaciones	24.1	17.8	20.7	18.8	24.0	26.3	24.2	24.9
México	95.7	95.3	95.5	93.5	92.8	90.0	88.2	90.5
ICC a/	3.9	4.1	3.4	4.5	4.6	5.7	6.5	2.8
Otros	0.3	0.6	1.0	2.0	2.6	4.3	5.2	6.7

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 Fresh and Frozen Imports, 1975-1987.

a/ Véase el cuadro 21.

Cuadro 26

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE PEPINOS FRESCOS, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
	Toneladas											
Demanda total	422,083	448,309	442,068	485,631	504,594	519,581	556,091	548,670
Abastecimientos internos	278,644	278,372	303,924	308,467	328,469	346,996	361,451	332,780
California	36,877	41,368	42,219	41,264	45,637	48,182	50,169	42,219
Florida	108,092	98,975	116,100	111,456	112,756	132,586	130,124	111,827
Texas	36,877	33,793	41,479	41,570	33,739	35,104	40,887	33,784
Otros	96,798	104,236	104,126	114,177	136,337	131,124	140,271	144,950
Importaciones	143,439	169,937	138,144	177,164	176,125	172,585	194,640	215,890	175,492	173,680
México	135,785	159,697	128,873	167,679	164,668	158,771	184,552	208,022	184,484	194,146	166,258	159,962
ICC a/b/	6,408	8,905	8,147	8,163	9,517	11,848	7,413	4,844	6,644	6,799	9,233	10,083
Otros	1,246	1,335	1,124	1,322	1,940	1,966	2,675	3,024	1	3,635
	Estructura porcentual											
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	66.0	62.1	68.8	63.5	65.1	66.8	65.0	60.7
Importaciones	34.0	37.9	31.2	36.5	34.9	33.2	35.0	39.3
México	94.7	94.0	93.3	94.6	93.5	92.0	94.8	96.4	94.7	92.1
ICC a/b/	6.2	4.8	5.9	5.4	6.7	4.3	2.5	2.2	5.3	5.8
Otros	0.9	0.8	0.8	0.7	1.1	1.1	1.4	1.4	2.1

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 fresh and frozen Imports, 1975-1987.

a/ Las cifras corresponden a las importaciones provenientes de América Latina.

b/ Véase el cuadro 21.

Cuadro 27

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE CALABAZAS (SQUASH) FRESCAS, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Toneladas								
Demanda total	116,700	120,911	137,231	138,981	145,330	135,125	149,507	148,117
Abastecimientos internos	77,275	84,262	89,962	86,994	84,908	79,758	92,023	77,718
California	504	756	6756	6350	5191	3881	4284	2873
Florida	46805	47603	52587	55030	57024	57721	64102	55127
Otros	29966	35903	30619	25614	22693	18156	23637	19718
Importaciones	39,425	36,649	47,269	51,987	60,422	55,367	57,484	70,399
México	39,184	36,412	47,052	51,723	58,121	53,277	55,327	68,087
ICC a/	52	114	152	218	2,159	1,756	1,803	1,930
Otros	189	123	65	46	142	334	354	382
Estructura porcentual								
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	66.2	69.7	65.6	62.6	58.4	59.0	61.6	52.5
Importaciones	33.8	30.3	34.4	37.4	41.6	41.0	38.4	47.5
México	99.4	99.4	99.5	99.5	96.2	96.2	96.2	96.7
ICC a/	0.1	0.3	0.3	0.4	3.6	3.2	3.1	2.7
Otros	0.5	0.3	0.1	0.1	0.2	0.6	0.6	0.5

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 Fresh and Frozen Imports, 1975-1987; Vegetables and Specialties, April 1993.

a/ Véase el cuadro 21.



Cuadro 28

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE MANGOS FRESCOS, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Toneladas												
Demanda total	25,826	25,225	35,007	48,330	48,314	47,466	54,725	65,720
Abastecimientos internos	6,237	5,987	5,613	8,732	11,227	10,603	9,979	13,721
California	6,237	5,987	5,613	8,732	11,227	10,603	9,979	13,721
Importaciones	19,589	19,238	29,394	39,598	37,087	36,863	44,746	51,999	59,028	92,415
México	14,930	14,816	24,377	32,364	28,577	28,478	36,686	42,613	27,169	43,924	50,934	76,481
ICC a/b/	4,618	4,388	4,957	7,043	8,095	8,121	7,790	9,096	7,391	8,342	7,925	13,787
Otros	41	34	60	191	415	264	270	290	...	1	169	2,147
Estructura porcentual												
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	24.2	23.7	16.0	18.1	23.2	22.3	18.2	20.9
Importaciones	75.8	76.3	84.0	81.9	76.8	77.7	81.8	79.1
México	76.2	77.0	82.9	81.7	77.1	77.3	82.0	81.9	78.6	84.0	86.3	82.8
ICC a/b/	22.4	25.8	24.0	20.4	21.9	21.1	20.3	17.5	21.4	16.0	13.4	14.9
Otros	0.2	0.2	0.2	0.5	1.1	0.7	0.6	0.6	0.3	2.3

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 fresh and frozen Imports, 1975-1987 y United States Imports from Latin America.

a/ Las cifras corresponden a las importaciones provenientes de América Latina.

b/ Véase el cuadro 21.

Cuadro 29

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE PIÑAS FRESCAS, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Toneladas								
Demanda total	160,633	154,446	150,708	159,972	152,604	145,591	168,858	172,581
Abastecimientos internos	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627
Hawai	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627	91,627
Importaciones	69,006	62,819	59,081	68,345	60,977	53,964	77,231	80,954
México	42,339	30,170	21,258	28,759	15,035	5,518	3,039	1,935
ICC a/	26,665	32,474	37,784	38,881	45,115	47,926	73,189	77,661
Otros	2	175	39	705	827	520	1,003	1,358
Estructura porcentual								
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	57.0	59.3	60.8	57.3	60.0	62.9	54.3	53.1
Importaciones	43.0	40.7	39.2	42.7	40.0	37.1	45.7	46.9
México	61.4	48.0	36.0	42.1	24.7	10.2	3.9	2.4
ICC a/	38.6	51.7	64.0	56.9	74.0	88.8	94.8	95.9
Otros	...	0.3	0.1	1.0	1.4	1.0	1.3	1.7

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 Fresh and Frozen Imports, 1975-1987; Fruit and Tree Nuts, march 1993.

a/ Véase el cuadro 21.

Cuadro 30

ESTADOS UNIDOS: DEMANDA DE AGUACATES, ABASTECIMIENTOS INTERNOS E IMPORTACIONES POR PAIS DE ORIGEN

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Toneladas												
Demanda total	246,030	166,710	215,409	250,110	211,523	172,704	281,772	191,412	179,823	130,338	154,504	178,790
Abastecimientos internos	243,854	165,835	214,733	248,571	208,201	171,006	274,608	189,602	174,180	125,645	141,158	161,751
California	215,912	142,429	183,253	224,077	181,439	145,151	252,200	163,293	149,686	95,254	123,377	136,078
Florida	27,942	23,406	31,480	24,494	26,762	25,855	22,408	26,309	24,494	30,391	17,781	25,673
Importaciones	2,176	875	676	1,539	3,322	1,698	7,164	1,810	5,643	4,693	13,346	17,039
México	-	-	-	3	17	12	-	-	106	-	20	332
ICC a/b/	2,176	875	676	1,534	1,579	1,089	3,667	1,304	1,215	1,143	1,735	2,510
Otros	-	-	-	2	1,726	597	3,497	506	4,322	3,550	11,591	14,197
Estructura porcentual												
Demanda total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimientos internos	99.1	99.5	99.7	99.4	98.4	99.0	97.5	99.1	96.9	96.4	91.4	90.5
Importaciones	0.9	0.5	0.3	0.6	1.6	1.0	2.5	0.9	3.1	3.6	8.6	9.5
México	-	-	-	0.2	0.5	0.7	-	-	1.9	-	0.1	1.9
ICC a/b/	40.2	77.3	226.9	102.6	32.8	216.0	18.2	72.0	21.5	24.4	13.0	14.7
Otros	-	-	-	0.1	52.0	35.2	48.8	28.0	76.6	75.6	86.8	83.3

Fuente: United States Department of Agriculture; United States Markets for Caribbean Basin Fruits and Vegetables: Selected Characteristics for 17 fresh and frozen Imports, 1975-1987; Agricultural Statistics, 1992 y United States Imports from Latin America.
a/ Las cifras corresponden a las importaciones provenientes de República Dominicana.

Cuadro 31

CANADA: IMPORTACIONES DE VEGETALES Y FRUTAS FRESCAS
SELECCIONADAS 1985 - 1987

(Toneladas)

	1985	1986	1987
Aguacates	6,971.5	6,126.1	8,627.6
Cantaloups y Melones Musk	48,367.6	52,322.6	52,719.7
Melones (invierno)	13,652.1	15,659.2	12,994.3
Pepinos a/	22,564.5	23,736.9	23,692.4
Pimiento	42,119.0	46,407.1	48,310.7
Piña	11,348.1	13,312.4	14,888.6
Tomates a/	81,361.9	85,242.6	87,708.7

Fuente: Trade Facilitation Office Canada, Fruits and Vegetables, septiembre 1988.

a/ Importaciones fuera de temporada realizadas entre los meses de octubre-marzo de 1985/1985, 1985/1986 y 1986/1987.

Cuadro 32

MERCADO EUROPEO: IMPORTACIONES DE VEGETALES Y FRUTAS
FRESCAS SELECCIONADAS

(Toneladas)

	1982	1983	1984	1985	1986
Aguacates	59,925	74,977	78,472	90,087	104,715
Calabacita	48,032	57,022	63,757	71,223	81,762
Mango y guayaba	10,414	12,769	14,065	16,765	23,931
Melones	53,152	67,886	73,704	75,408	80,845
Pimientos	225,571	238,235	262,965	312,236	302,986
Piñas	36,692	37,461	51,827	70,968	67,654

Fuente: CCI UNCTAD/GATT, Frutas, Legumbres y Hortalizas Frescas de Origen Tropical y de Fuera de Temporada. Estudio de Determinados Mercados Europeos, Ginebra, 1987.

Cuadro 33

MEXICO: PRINCIPALES INDICADORES DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS

(Porcentajes)

	1950	1975	1980	1990	Tasa de crecimiento anual	
					----- 1950-1990	----- 1980-1990
Superficie cosechada nacional					1.8	-0.2
Superficie hortalizas					3.0	3.3
Producción hortalizas					6.0	4.1
Volumen exportado de hortalizas					6.9	2.9
Valor exportaciones totales					10.3	5.6
Valor exportaciones agropecuarias					5.0	-0.1
Valor exportaciones hortícolas					13.6	5.2
Consumo por habitante					2.7	2.1
Participación						
Del área hortícola en la superficie cosechada nacional	1.8	2.0	2.1	3.0		
Del valor exportado de hortalizas en las exportaciones agropecuarias	2.0	15.8	27.3	45.7		
Del valor exportado de hortalizas en las exportaciones totales	0.9	6.0	3.1	3.0		
Del volumen exportado de hortalizas en la producción de hortalizas	15.4	23.0	24.3	21.6		

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro 34

MEXICO: SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO PROMEDIO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS a/

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990 b/
Superficie c/	157	190	239	246	259	304	369	375	509
Ajo	8	9	5	6	7	6	7	7	6
Berenjena	-	-	-	1	1	1	1	1	1
Brócoli	-	-	-	1	1	4	14
Calabazas	12	12	11	12	35
Cebolla	10	14	15	16	18	22	25	36	43
Chile Seco	19	21	24	24	19	26	25	24	34
Chile Verde	16	19	34	42	39	45	55	64	71
Col o Repollo	1	1	1	1	2	2	3	5	5
Coliflor	1	1	1	1	1	1	1	1	4
Espárrago	7	4	5	8
Fresa	1	1	5	7	7	5	6	4	6
Jitomate	56	63	63	50	60	57	69	66	79
Lechuga	2	3	5	7
Melón	5	9	18	18	18	16	25	26	44
Ocra	-	-	-	-	-	2	3	4	4
Papa	30	35	45	43	46	56	75	48	76
Pepino	-	-	-	7	9	16	15
Sandía	6	12	23	29	21	24	29	36	33
Tomate Verde	3	5	7	8	8	10	16	15	23
Producción d/	690	841	1,232	1,880	2,536	3,377	4,796	5,160	7,161
Ajo	16	19	14	17	30	29	50	55	45
Berenjena	1	1	2	4	16	17	19	20	20
Brócoli	-	-	-	12	5	38	147
Calabazas	120	120	116	137	338
Cebolla	40	56	63	104	167	289	364	536	754
Chile Seco	15	14	17	22	22	31	31	30	47
Chile Verde	38	42	94	145	226	343	479	574	679
Col o Repollo	19	22	26	26	29	47	68	130	183
Coliflor	4	5	5	5	8	11	10	18	60
Espárrago	33	19	22	36
Fresa	2	5	24	101	111	87	84	57	93
Jitomate	355	369	421	518	859	995	1,399	1,586	1,888
Lechuga	32	50	83	142
Melón	22	47	88	221	169	191	332	318	555
Ocra	-	-	-	12	25	27	23
Papa	135	167	299	360	489	661	982	669	1,184
Pepino	-	-	-	97	168	252	279
Sandía	37	85	166	336	246	304	442	442	433
Tomate Verde	6	9	15	20	43	67	153	168	253
Rendimiento e/									
Ajo	2.0	2.1	2.7	2.9	4.6	4.7	7.1	7.8	7.3
Berenjena	8.8	8.1	8.5	8.4	15.5	20.5	25.2	20.0	22.5
Brócoli	-	-	-	9.8	7.7	10.8	10.9
Calabazas	10.0	10.0	10.3	11.4	9.7
Cebolla	4.1	4.0	4.2	6.4	9.1	13.0	14.7	15.3	17.5
Chile Seco	0.8	0.7	0.7	0.9	1.1	1.2	1.3	1.2	1.4
Chile Verde	2.4	2.2	2.8	3.4	5.7	7.6	8.8	9.1	9.5
Col o Repollo	19.0	22.0	25.5	26.0	14.5	20.1	23.0	27.8	33.5
Coliflor	4.0	5.0	5.0	5.3	8.3	13.8	11.7	13.5	15.2
Espárrago	4.5	5.2	4.3	4.4
Fresa	3.0	3.3	4.8	14.6	15.7	15.8	14.1	13.2	16.8
Jitomate	6.3	5.9	6.7	10.6	14.2	17.5	20.3	24.3	23.8
Lechuga	16.4	16.3	18.3	20.5
Melón	4.4	5.2	5.0	12.3	9.6	11.8	13.4	12.4	12.8
Ocra	-	-	-	6.0	7.0	7.7	6.0
Papa	4.5	4.8	6.6	8.4	10.7	11.9	13.0	14.0	15.5
Pepino	-	-	-	13.4	16.9	16.1	18.2
Sandía	6.2	7.1	7.3	11.5	11.4	12.9	15.0	12.4	13.0
Tomate Verde	1.8	1.9	2.3	2.6	5.3	6.5	9.4	11.5	11.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales

a/ Promedios de tres años.

b/ Cifras preliminares.

c/ Miles de hectáreas.

d/ Miles de toneladas.

e/ Toneladas por hectárea.

Cuadro 35

MEXICO: VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE HORTALIZAS SELECCIONADAS a/

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990
Volumen c/	106,575	102,569	250,202	365,705	676,939	757,534	1,166,590	1,739,466	1,545,139
Ajo	5,368	5,051	5,535	4,725	5,020	6,449	15,670	12,213	13,139
Berenjena	233	23	1,140	2,547	13,017	17,778	22,637	20,882	23,139
Brócoli	-	-	-	0	2,978	2,358	757	4,447	25,139
Calabazas	152	170	450	2,142	13,332	21,229	44,331	100,062	121,139
Cebolla	3,802	4,877	10,304	15,687	18,512	37,179	53,798	94,476	173,139
Chile Seco	754	1,642	1,687	2,520	1,048	1,329	934	425	107,139
Chile Verde	7,861	2,324	8,845	10,486	33,277	14,991	295	132,056	107,139
Col o Repollo	-	-	284	1,575	2,223	4,583	5,678	23,413	18,139
Coliflor	-	-	-	0	800	1,151	2,226	1,721	15,139
Espárrago	-	-	262	846	2,688	4,832	3,972	8,753	15,139
Fresa	1,632	6,097	15,967	36,219	76,972	70,353	54,926	27,783	51,139
Jitomate	82,573	49,254	126,933	177,271	318,041	327,886	504,660	765,164	424,139
Lechuga	-	-	397	11	2	39	0	0	14,139
Melón	3,570	20,295	46,618	65,105	76,905	81,502	124,536	143,614	240,139
Ocra	-	-	-	18	1,710	1,309	10,201	11,569	1,019,139
Papa	-	-	-	5	18	13,176	1,069	1,019	1,019,139
Pepino	-	-	4,254	20,804	61,529	80,916	228,441	255,658	174,139
Sandía	630	12,836	27,529	25,744	48,868	70,474	92,458	136,210	139,139
Valor total de las exportaciones d/	501,665	758,741	771,667	1,108,528	1,410,790	3,027,161	14,803,668	18,852,877	25,433,139
Valor de las exportaciones agropecuarias d/	237,616	344,052	395,269	596,319	736,169	1,146,778	1,695,139	1,422,901	1,686,139
Valor de las exportaciones de hortalizas d/	4,641	6,968	21,845	49,497	82,267	181,574	463,566	400,732	770,139
Ajo	418	272	402	1,961	1,867	1,695	8,812	7,640	1,139
Berenjena	10	1	76	157	790	1,079	10,451	6,713	1,139
Brócoli	-	-	0	0	1,019	795	180	724	1,139
Calabaza	6	7	18	59	344	575	25,123	17,778	6,139
Cebolla	145	173	364	2,285	1,956	3,348	31,976	30,566	6,139
Chile Seco	232	344	510	608	508	1,521	1,811	1,232	7,139
Chile Verde	476	136	762	592	1,804	986	694	15,273	7,139
Col o Repollo	-	-	18	138	252	538	311	1,872	1,139
Coliflor	-	-	0	0	198	430	419	311	2,139
Espárrago	-	-	112	187	592	1,090	1,697	4,523	2,139
Fresa	377	1,387	4,742	11,915	23,224	33,269	39,989	18,187	3,139
Jitomate	2,826	2,871	5,796	17,134	30,618	111,399	204,957	214,806	29,139
Lechuga	-	-	20	0	0	4	0	0	1,139
Melón	138	1,350	6,822	11,122	11,438	12,703	51,771	28,997	8,139
Ocra	-	-	0	1	180	161	1,846	1,282	1,139
Papa	-	-	0	0	1	1,553	118	90	1,139
Pepino	-	-	290	1,173	3,873	5,302	67,969	40,371	5,139
Sandía	13	426	1,913	2,163	3,604	5,125	15,440	10,365	3,139

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Promedios de 3 años.

b/ Cifras preliminares.

c/ Toneladas.

d/ Miles de dólares.

Cuadro 36

TOMATE VARA: COSTOS DE PRODUCCION EN MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS, POR TIPO DE GASTO, 1992-1993

(Dólares) a/

	Sinaloa, México				Florida b/			
	Por hectárea	Tonelada	Por bulto c/	Porcentaje antes corte	Por hectárea	Tonelada	Por bulto c/	Porcentaje antes corte
I. Costo de producción	5,984.68	264.81	2.99	100.00	12,638.93	322.42	3.65	100.00
Maquinaria	633.71	28.04	0.32	10.59	2,140.72	54.61	0.62	16.94
Mano de obra	960.73	42.51	0.48	16.05	3,125.54	79.73	0.90	24.73
Material vegetativo	268.78	11.89	0.13	4.49	815.42	20.80	0.24	6.45
Fertilizantes	637.04	28.19	0.32	10.64	718.00	18.32	0.21	5.68
Agroquímicos	796.31	35.24	0.40	13.31	1,742.00	44.44	0.50	13.78
Materiales	700.48	30.99	0.35	11.70	1,626.64	41.50	0.47	12.87
Costo agua	63.59	2.81	0.03	1.06	-	-	-	-
Gastos diversos	695.84	30.79	0.35	11.63	1,232.64	31.44	0.36	9.75
Gastos financieros	743.40	32.89	0.37	12.42	415.14	10.59	0.12	3.28
Renta de la tierra	484.81	21.45	0.24	8.10	822.83	20.99	0.24	6.51
II. Costos cosecha y comercialización	7,040.00	311.50	3.52	-	12,453.90	317.70	3.60	-
Corte	640.00	28.32	0.32	-	3,217	82.07	0.93	-
Empaque y material	3,300.00	146.02	1.65	-	8,718	222.40	2.52	-
Venta	-	-	-	-	519	13.24	0.15	-
Flete d/	1,400.00	61.95	0.70	-	-	-	-	-
Cuotas	340.00	15.04	0.17	-	-	-	-	-
Arancel	1,360.00	60.18	0.68	-	-	-	-	-
III. Costo total	13,024.68	576.31	6.51	-	25,092.83	640.12	7.25	-
Rendimiento toneladas (para exportación)		22.6				39.2		

Fuente: Estimaciones de la CEPAL, sobre la base de cifras de organismos productores y de la Universidad de Florida.

a/ Tipo de cambio dólar = 3,094 pesos.

b/ Costos 1990 - 1991.

c/ De 25 libras.

d/ A Nogales para el producto mexicano.

Cuadro 37

CHILE BELL (PIMIENTO): COSTOS DE PRODUCCION EN MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS, POR TIPO DE GASTO, 1992-1993

(Dólares) a/

	Sinaloa, México				Florida b/			
	Por hectárea	Por tonelada	Bulto c/	Porcentaje antes corte	Por hectárea	Por tonelada	Bulto c/	Porcentaje sin corte
Rendimiento de exportación								
Toneladas	20				28			
Bultos de 25 libras promedio d/	1,525				2,471			
I. Costos de producción	5,136.87	256.84	3.37	100.0	12,716.90	454.18	5.15	100.0
Maquinaria e/	585.04	29.25	0.38	11.4	1,129.53	40.34	0.46	8.9
Mano de obra	757.92	37.90	0.50	14.8	2,995.43	106.98	1.21	23.6
Material vegetativo	475.30	23.77	0.31	9.3	1,729.68	61.77	0.70	13.6
Fertilizantes	643.99	32.20	0.42	12.5	812.95	29.03	0.33	6.3
Agroquímicos	419.32	20.97	0.27	8.2	2,224.12	79.43	0.90	17.5
Materiales	701.10	35.06	0.46	13.6	934.84	33.39	0.38	7.4
Costo de agua	56.08	2.80	0.04	1.1	-	-	-	-
Gastos diversos	376.35	18.82	0.25	7.3	1,056.93	37.75	0.43	8.3
Gastos financieros	636.78	31.84	0.42	12.4	350.85	12.53	0.14	2.7
Renta de la tierra	485.00	24.25	0.32	9.4	1,482.58	52.95	0.60	11.7
II. Costo cosecha y comercialización	4,346.74	217.34	2.85		7,363.48	262.98	2.98	
Mano de obra corte	161.60	8.08	0.11		3,953.55	141.20	1.6	
Empaque	1,525.00	76.25	1.00		2,174.45	77.66	0.88	
Cuotas organismos	13.18	0.66	0.01					
Gastos comercialización					1,235.48	44.12	0.5	
Transporte a Nogales	1,546.96	77.35	1.01					
Arancel	1,100.00	55.00	0.72					
III. Costo total	9,483.62	474.18	6.22		20,080.38	717.16	8.13	

Fuente: Estimaciones de la CEPAL, sobre la base de cifras de organismos de productores y de la Universidad de Florida.

a/ Tipo de cambio dólar = 3,094 pesos.

b/ Corresponde al período 1990-1991.

c/ De 25 libras.

d/ Diferencias por calibre del pimiento.

e/ Incluye empleo de avioneta para aplicaciones.

Cuadro 38

ESTADOS UNIDOS, CANADA Y EUROPA: IMPORTACIONES DE FRUTALES Y HORTALIZAS, 1990, 1995 Y 2000 a/

(Miles de toneladas)

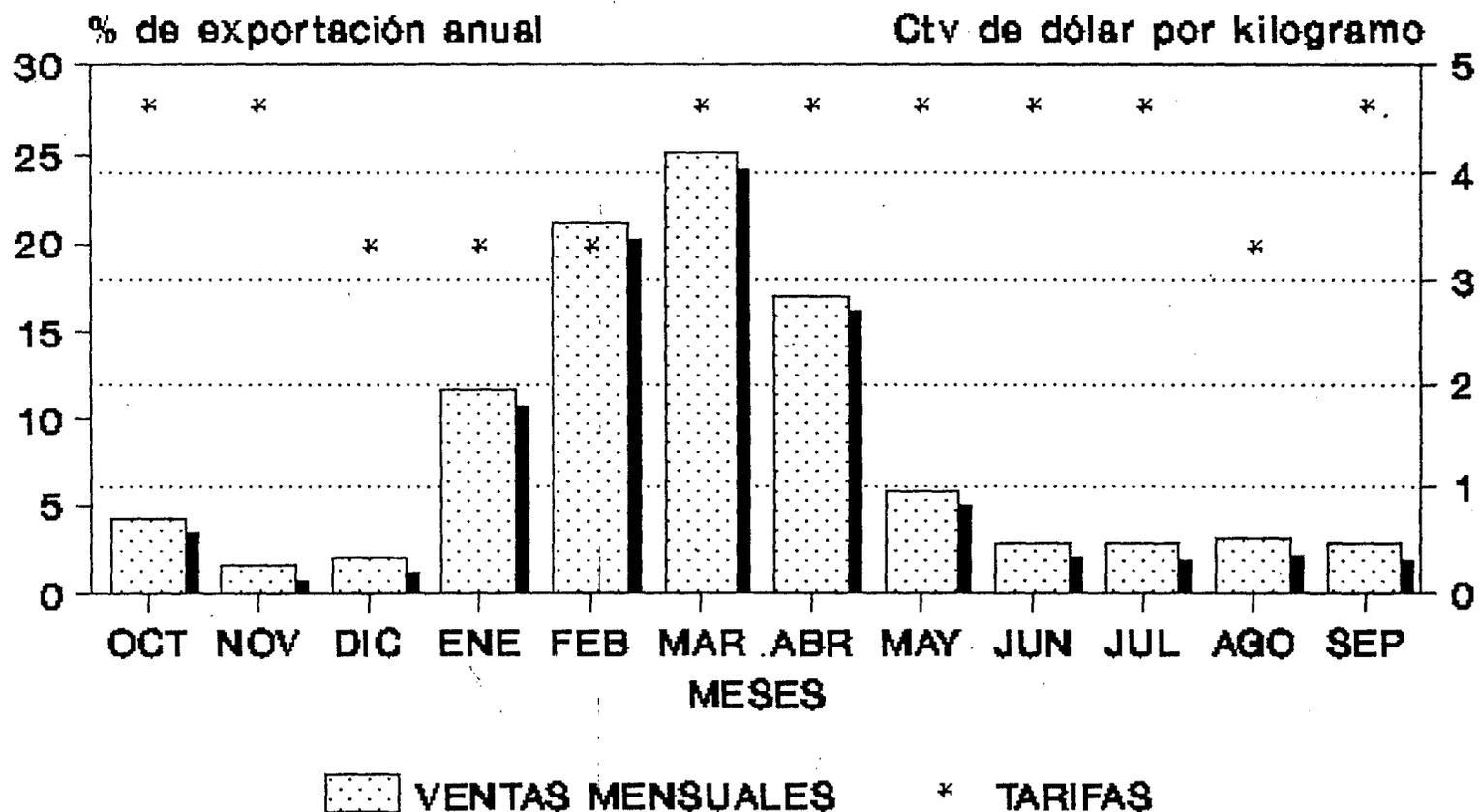
	Estados Unidos			Canadá			Europa		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
Total	1,105	1,151	1,197	355,077	371,852	386,369	3,427,112	3,475,555	3,520,759
Aguacates	15	16	17	9,694	10,152	10,548	108,869	110,407	111,843
Calabazas	70	73	79	-	-	-	85,005	86,207	87,328
Cebollas	-	-	-	85,748	89,799	93,305	1,087,537	1,102,910	1,117,254
Chiltoma	120	125	130	-	-	-	-	-	-
Mangos	50	52	54	-	-	-	24,880	25,232	25,560
Melones	210	219	227	73,834	77,322	80,340	84,052	85,240	86,348
Pepinos	200	208	216	26,619	27,877	28,965	24,632	24,980	25,305
Pimientos	-	-	-	-	-	-	315,004	319,457	323,612
Piñas	80	83	86	17,192	18,004	18,707	286,647	290,699	294,480
Tomate	360	375	389	141,990	148,698	154,504	1,410,487	1,430,425	1,449,029

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Proyecciones sobre la base de la población. Naciones Unidas, Perspectivas de la Población Mundial, Estudios Demográficos No. 86, Nueva York, 1986.

Gráfico 1

MEXICO: EXPORTACIONES MENSUALES TOMATE TARIFAS DE EU A LAS IMPORTACIONES



Promedios de ciclos 80/81, 84/85 y 88/89
Confederación Nacional de Productores de
Hortalizas

Cuadro 39

EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. PRIMERA OPCION
 PLAN DE INVERSION Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO a/

(Miles de dólares)

	Inversión total	Fondos propios	IIC	BCIE	Otros
Total del proyecto	10,000	10,000			
Gastos de organización	530	530			
Capital del trabajo	9,470	9,470			
Materias primas	9,470	9,470			
Mano de obra y protección social					
Otros					
Participación (%)	100.0	100.0			

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y el BCIE.
 a/ Primer año 1995.

Cuadro 40
EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. PRIMERA OPCION
BALANCE GENERAL

(Miles de dólares)

	Saldo inicial	Años					
		1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total activos	10,000	11,652	13,305	14,957	16,609	18,262	19,914
Circulante	9,470	11,652	13,305	14,957	16,609	18,262	19,914
Superávit efectivo		2,182	3,835	5,487	7,139	8,792	10,444
Caja y bancos	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470
Otros	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Diferido neto	530						
Gastos de organización	530						
Menos: amortizaciones							
Anticipos							
Otros activos							
Total pasivos							
Capital neto	10,000	11,652	13,305	14,957	16,609	18,262	19,914
Capital social	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Utilidades no distribuidas		1,652	3,305	4,957	6,609	8,262	9,914
Total pasivo y capital	10,000	11,652	13,305	14,957	16,609	18,262	19,914
Capital de trabajo para operaciones	9,470	9,470	9,470	9,470	9,470	9,470	9,470

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y el BCIE.

Cuadro 41
EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. PRIMERA OPCION
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

(Miles de dólares).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ventas netas	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900
Ingresos ventas brutas	56,500	56,500	56,500	56,500	56,500	56,500
Menos: Devoluciones e impuesto sobre ventas	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600
Gastos directos	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Materias primas y materiales	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Mano de obra directa						
Prestaciones sociales						
Gastos de transporte	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000
Gastos indirectos						
Gastos de administración	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358
Sueldos y salarios	2,358	2,358	2,358	2,358	2,358	2,358
Otros (rentas, comunicaciones, viajes)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Gastos financieros						
Subtotal de costos	48,358	48,358	48,358	48,358	48,358	48,358
Utilidad neta	1,652	1,652	1,652	1,652	1,652	1,652
Otros ingresos						
Utilidad antes de impuestos	2,542	2,542	2,542	2,542	2,542	2,542
Impuesto sobre la renta	890	890	890	890	890	890
Razones						
Rotación activo	5.2	4.5	4.0	3.6	3.2	3.0
Endeudamiento						
Utilidad/Capital neto (%)	15.3	13.2	11.7	10.5	9.5	8.7
Utilidad/Total activo (%)	15.3	13.2	11.7	10.5	9.5	8.7
Gastos fijos	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358
Punto equilibrio ventas	32,157	32,157	32,157	32,157	32,157	32,157
Punto equilibrio/ventas proyectadas (%)	57.0	57.0	57.0	57.0	57.0	57.0

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y el BCIE.

Cuadro 42
 EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. PRIMERA OPCION
 FLUJO DE CAJA PROYECTADO
 (Miles de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ingresos	50,900	53,082	54,735	56,387	58,039	59,692
Saldo disponible		2,182	3,835	5,487	7,139	8,792
Recuperaciones de venta	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900
Otros ingresos (especificar)						
Egresos	48,718	49,248	49,248	49,248	49,248	49,248
Inversión neta	-530					
Diferido y otros	-530					
Capital de trabajo neto para operaciones						
Gastos de operación	49,248	49,248	49,248	49,248	49,248	49,248
Gastos directos de producción	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Gastos indirectos de producción excepto depreciación						
Gastos de administración excepto depreciaciones	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358
Gastos financieros						
Impuesto sobre la renta	890	890	890	890	890	890
Disponibilidad neta	2,182	3,835	5,487	7,139	8,792	10,444

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y del BCIE.

Cuadro 43

EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. SEGUNDA OPCION
PLAN DE INVERSION Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO a/

(Miles de dólares)

	Inversión total	Fondos propios	IIC	BCIE	Otros
Total del proyecto	10,000	5,000		5,000	
Gastos de organización	1,060	530		530	
Capital del trabajo	8,940	4,470		4,470	
Materias primas	8,940	4,470		4,470	
Mano de obra y protección social					
Otros					
Participación (%)	100.0	50.0		50.0	

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y el BCIE.
a/ Primer año 1995.

Cuadro 44
EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. SEGUNDA OPCION
BALANCE GENERAL

(Miles de dólares)

	Saldo inicial	Años					
		1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total activos	5,000	6,457	7,915	9,372	10,829	12,287	13,744
Circulante	4,470	6,457	7,915	9,372	10,829	12,287	13,744
Superavit efectivo		1,987	3,445	4,902	6,359	7,817	9,274
Caja y bancos	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470
Otros	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Diferido	530						
Gastos de organización	530						
Menos: amortizaciones							
Anticipos							
Otros activos							
Total pasivos							
Capital neto	5,000	6,457	7,915	9,372	10,829	12,287	13,744
Capital social	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Utilidades no distribuidas		1,457	2,915	4,372	5,829	7,287	8,744
Total pasivo y capital	5,000	6,457	7,915	9,372	10,829	12,287	13,744
Capital de trabajo para operaciones	4,470	4,470	4,470	4,470	4,470	4,470	4,470

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y el BCIE.

Cuadro 45

EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. SEGUNDA OPCION
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

(Miles de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ventas netas	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900
Ingresos ventas brutas	56,500	56,500	56,500	56,500	56,500	56,500
Menos: Devoluciones e impuesto sobre ventas	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600
Gastos directos	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Materias primas y materiales	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Mano de obra directa						
Prestaciones sociales						
Gastos de transporte	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000
Gastos indirectos						
Gastos de administración	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358
Sueldos y salarios	2,358	2,358	2,358	2,358	2,358	2,358
Otros (rentas, comunicaciones, viajes)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Gastos financieros	300	300	300	300	300	300
Subtotal de costos	48,658	48,658	48,658	48,658	48,658	48,658
Utilidad neta	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457	1,457
Otros ingresos						
Utilidad antes de impuestos	2,242	2,242	2,242	2,242	2,242	2,242
Impuesto sobre la renta	785	785	785	785	785	785
Razones						
Rotación activo	9.9	7.9	6.5	5.6	4.9	4.3
Endeudamiento						
Utilidad/capital neto (%)	24.5	20.3	16.9	14.4	12.6	11.2
Utilidad/total activo (%)	24.5	20.3	16.9	14.4	12.6	11.2
Gastos fijos	3,658	3,658	3,658	3,658	3,658	3,658
Punto equilibrio ventas	35,030	35,030	35,030	35,030	35,030	35,030
Punto equilibrio/ventas proyectadas (%)	62.0	62.0	62.0	62.0	62.0	62.0

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y el BCIE.

Cuadro 46
 EMPRESA REGIONAL COMERCIALIZADORA. SEGUNDA OPCION
 FLUJO DE CAJA PROYECTADO
 (Miles de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ingresos	50,900	52,887	54,345	55,802	57,259	58,717
Saldo disponible		1,987	3,445	4,902	6,359	7,817
Recuperaciones de venta	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900	50,900
Otros ingresos (especificar)						
Egresos	48,913	49,443	49,443	49,443	49,443	49,443
Inversiones	-530					
Diferido y otros	-530					
Capital de trabajo neto para operaciones						
Gastos de operación	49,443	49,443	49,443	49,443	49,443	49,443
Gastos directos de producción	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Gastos de administración excepto depreciaciones	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358	3,358
Gastos financieros	300	300	300	300	300	300
Impuesto sobre la renta	785	785	785	785	785	785
Disponibilidad neta	1,987	3,445	4,902	6,359	7,817	9,274

Fuente: Sobre la base de proyecciones preliminares de la CEPAL y del BCIE.