

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.438 (SEM.60/2)
29 de octubre de 1993

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Seminario sobre Fomento de las Exportaciones
de Frutas, Hortalizas y Plantas Ornamentales

Tegucigalpa, Honduras, 11 y 12 de noviembre de 1993

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

(Resumen Ejecutivo)

Este resumen se basa en el contenido del documento "Centroamérica: El fomento de las exportaciones de frutas, hortalizas y plantas ornamentales", con fecha 1 de octubre de 1993.

93-10-147

INDICE

	<u>Página</u>
1. Producción y exportaciones de rubros perecederos en Centroamérica	1
2. La oferta y la demanda de hortalizas, frutas y plantas ornamentales en los países desarrollados	2
3. El origen de la oferta externa de algunos países desarrollados	3
4. El fomento de la producción de hortalizas, frutas y plantas ornamentales en Centroamérica	4
5. La constitución de una empresa regional comercializadora	6
6. El transporte de productos perecederos	6

1. Producción y exportaciones de rubros perecederos en Centroamérica

Casi todos los países del área han cultivado hortalizas, frutas y plantas de ornato en condiciones competitivas con otros abastecedores del mercado de los Estados Unidos.

Entre los principales rubros, la producción de melón registró un incremento promedio anual dentro de la región de 23% en el último quinquenio, alcanzando un volumen de 156,600 toneladas en 1990, con rendimientos de 11 toneladas por hectárea para El Salvador, 14 para Costa Rica y 15 para Guatemala. Por lo que se refiere al tomate, el incremento promedio de la producción fue de 4.6%, impulsado principalmente por los mayores rendimientos.

En cuanto a los frutales, la producción de piña tuvo un crecimiento promedio anual de 6% en los años ochenta (418,000 toneladas en 1990), con Costa Rica a la cabeza. La producción de mango aumentó 4% durante el mismo período y la de sandía 7% anual, con 144,000 toneladas en 1990.

Todos los países del área han promovido las exportaciones de rubros no tradicionales, con mayor éxito en Costa Rica y Guatemala. En conjunto, las ventas al exterior totalizaron 193.5 millones de dólares en 1991, con destacada participación del melón, la piña, el mango y distintas plantas de ornato. Sobresalen también las de raíces y tubérculos. Los cítricos, por su parte, presentan valores de importancia que incluyen las ventas de concentrados de Honduras y Costa Rica.

Los Estados Unidos adquieren la mayor parte de la producción exportable de los países centroamericanos. Si bien gozan de los incentivos arancelarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), también enfrentan restricciones derivadas de normas fitosanitarias y sobre calidad, que no han podido ser superadas en todos los casos.

Los países europeos, principalmente Alemania y el Reino Unido, adquieren cantidades importantes de fruta centroamericana. Además del banano, compran melones, piñas, mangos y algunos cítricos. De especial relevancia gozan las adquisiciones de flores y plantas ornamentales.

Aunque en años recientes algunas asociaciones de productores han logrado avances en sus relaciones con intermediarios, sobre todo en los Estados Unidos, están pendientes de solución y de lograr un grado razonable de eficiencia los aspectos relacionados con la comercialización, la distribución y el transporte. Con todo, hay elementos que permiten afirmar que las posibilidades de que Centroamérica extienda sus exportaciones en este campo son amplias.

2. La oferta y la demanda de hortalizas, frutas y plantas ornamentales en los países desarrollados

Las frutas y hortalizas son artículos prioritarios en la dieta de la población de los países desarrollados. Su consumo se ha ido diversificando al aumentar el intercambio comercial. Sólo en los Estados Unidos, en 1991, se consumieron 25 millones de toneladas de hortalizas (100 kilogramos anuales por habitante) y 20 millones de toneladas de frutas. El 50% del consumo de productos hortícolas corresponde a la modalidad de frescos.

Los Estados Unidos es el mayor productor de hortalizas y frutas entre los países desarrollados. En 1991 el monto cosechado llegó a 28 millones de toneladas de hortalizas. La mayor parte de la producción se utiliza como materia prima en la industria de alimentos, que cuenta con un gran mercado externo. Como excepciones se puede anotar el caso de la lechuga, el melón, la sandía y el chile pimienta bell o chiltoma, productos que se consumen casi en su totalidad sin elaboración industrial.

El grueso de las cosechas se obtiene en el lapso que transcurre de julio a octubre o noviembre. Entre diciembre y mayo el mayor productor es el estado de Florida, al que siguen en importancia Texas y Arizona. En esas fechas se recurre en mayor medida a las importaciones de producto fresco.

Entre los productos en fresco que importan los Estados Unidos en mayores volúmenes se hallan el tomate, el pepino, diferentes variedades de chile (incluido el pimienta bell o chiltoma), el melón y la calabaza. México, el principal abastecedor, cubre, en promedio, el 90% de las importaciones. También se importa en cantidades significativas un conjunto de rubros cuyo consumo por habitante es bajo, como la okra, la coliflor y la arveja, así como aquellos productos que demandan núcleos de población inmigrada, en particular familias oriundas del Caribe y de Centroamérica, como la yuca, la malanga y el palmito, entre otros.

El área cultivada con frutales en los Estados Unidos ha disminuido a 1.4 millones de hectáreas, como resultado de la reducción considerable de la superficie de cítricos, la cual se compensó con el incremento en nueces y deciduos. En otras frutas tropicales como la piña y el aguacate, el abasto interno también es importante pero insuficiente para cubrir la demanda. Entre los 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.

La demanda de flores y plantas decorativas en los Estados Unidos también es mayor que la producción. La oferta doméstica de flores representa un 65 % de la demanda total; las importaciones han significado alrededor de 280 millones de dólares en los últimos años.

Canadá, que importa 150,000 toneladas de frutas y verduras frescas, presenta una posibilidad real de compra para los países centroamericanos. La distancia con Europa y Japón dificulta y encarece —aunque no impide— la colocación de algunos rubros. A esto se suman las restricciones al comercio que existen principalmente en el Japón, así como las preferencias que éste y la Comunidad Económica Europea (CEE) conceden a otros países. No obstante, sobre la base de algunas experiencias, es posible proyectar la ampliación del comercio con Europa y el Japón.

3. El origen de la oferta externa de algunos países desarrollados

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. Los requisitos para el traslado determinan altos costos de transporte y necesitan sistemas eficientes de distribución que inciden en los costos totales y en los precios de los productos.

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. Centroamérica, por su distancia con los Estados Unidos, podría resolver económicamente los problemas de traslado de varios productos frescos y aprovechar los mercados de altos niveles de consumo de la costa del Atlántico, que están más cerca de Centroamérica que de las regiones productoras de México.

Como se ha indicado, México es el principal abastecedor de hortalizas frescas de los Estados Unidos, con ventas anuales de 800 millones de dólares. Su producción complementa la estadounidense fuera de temporada, entre los meses de diciembre-abril. Sus plazas más importantes están en la costa del Pacífico y la zona central. Las ventas a Canadá se concentran en el área de Vancouver.

En la producción participan agricultores privados y ejidatarios; los primeros con mayor capacidad técnica y de capital. Los productores tienden a especializarse en un cultivo, aunque los grandes optan más bien por la diversificación; los más exitosos son los que han integrado producción-empaque-transporte, y tienen sus propias distribuidoras en los Estados Unidos. Los

demás recurren a las ventas a consignación por medio de empresas establecidas o de corredores cuya solvencia queda registrada en guías informativas. En los últimos años ha aumentado el precio de los componentes de la producción; sin embargo, comparados con Florida, los costos siguen siendo favorables para México.

La organización de los productores mexicanos, que data de la década de los treinta, 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) aglutina a más de 20,000 afiliados casi en todo el país, 60% 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; desarrollar la investigación y la transferencia de tecnología. 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 reclamos de unos u otras por incumplimiento de contratos, ya sea en la entrega, en la calidad o en el pago.

4. El fomento de la producción de hortalizas, frutas y plantas ornamentales en Centroamérica

En principio, la viabilidad del fomento de la producción regional se basa en las ventajas competitivas de Centroamérica y en las proyecciones de la demanda de los países desarrollados. La región dispone de recursos naturales y humanos en cantidad y calidad adecuadas para ampliar significativamente la producción de hortalizas, frutas, flores y plantas de ornato. Los costos de la tierra y del trabajo son bajos en los países centroamericanos comparados con México y los Estados Unidos. Si bien los valores de otros componentes de la producción pueden resultar mayores, por la relación de factores, los costos unitarios por hectárea y tonelada son inferiores.

Es muy factible que la demanda continúe su tendencia ascendente durante la década de los noventa en los países desarrollados. En ello influye la preferencia de los consumidores por productos naturales y frescos así como el mayor ingreso monetario de sus habitantes. Es posible,

además, que los grupos de bajos ingresos incrementen su demanda en la medida que mejoren sus niveles de remuneración. En todo caso, la demanda total crecería por lo menos con el incremento normal de la población.

Con respecto a los productos de interés para Centroamérica, la demanda habría aumentado en conjunto a más de 500,000 toneladas anuales para el año 2000 en los Estados Unidos. Alrededor de 130,000 corresponderían al consumo en centros de población tan importantes como Nueva York, Washington, Detroit, Baltimore, entre otros. Ahí Centroamérica puede competir con México y con Florida por la incidencia de los costos de transporte en el precio de los productos.

A su vez, las importaciones de los Estados Unidos de productos que pueden ser abastecidos por Centroamérica se incrementarían 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. Centroamérica podría captar alrededor de 60,000 toneladas de esa demanda, con ventajas en algunos rubros como el melón, la piña, el mango y el aguacate, incluso en Europa. Para ello necesitaría expandir sus posibilidades competitivas y, en especial, atender los otros eslabones de la cadena producción-comercialización. Independientemente de algunas experiencias exitosas, no se dispone de una organización empresarial que garantice la eficiencia necesaria para asegurar que Centroamérica en su conjunto, y cada uno de los países del área en particular, puedan aprovechar los mercados actuales y sus futuras ampliaciones. Establecer y consolidar este tipo de empresas requiere de esfuerzos y financiamiento de especial magnitud, que pueden superar 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. Dependería de las áreas y acciones de la empresa (acopio, empaque, transporte, tramitaciones, gestiones de venta y proyecciones de mercado, distribución, cobranza, etc.).

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.

Según un análisis realizado por la CEPAL, se podría lograr tiempos de recorrido de 12 a 15 días desde la empacadora al consignatario, dependiendo de que el transporte marítimo se realice en barcos portacontenedores o barcos de bodega refrigerados que recojan los productos en dos o tres puertos de Centroamérica (Puerto Limón, Cortés y Matías de Gálvez) y desembarquen en Baltimore

o Wilmington. Los costos por tonelada fluctuarían, dependiendo de que se consiga o no carga de regreso, entre 158 y 305 dólares por tonelada. El análisis de las distintas opciones y los factores que influyen en los niveles de costo son examinados en el punto 6.

5. La constitución de una empresa regional comercializadora

Sobre la base de proyecciones de la demanda, se hace un análisis preliminar de una empresa comercializadora con un volumen de operaciones de 60,000 toneladas al año, compuesto de 40,000 toneladas de melón, 10,000 de tomate, 5,000 de calabacita y 5,000 de pimiento bell o chiltoma. Con oficinas en los Estados Unidos y en cada país de la región, y ventas del orden de los 56.5 millones de dólares, podría obtener utilidades netas anuales en torno a los 1.6 millones de dólares. En función de la calendarización de las ventas, los requerimientos financieros serían del orden de los 10 millones de dólares, con utilidades del 17.5% y una tasa interna de retorno del 22% si el capital fuera aportado en su totalidad por los socios, y del 60% en el caso que se obtuviera un financiamiento del 50%.

6. El transporte de productos perecederos

El análisis de modalidades del transporte incluye el traslado terrestre, el marítimo y el aéreo. Se examinan diferentes opciones, con barcos propios, arrendados y mediante la contratación del servicio, la oferta actual y potencial, así como el empleo de barcos portacontenedores y con bodegas refrigeradas. Para cada una de ellas se presenta el cálculo de los costos por fletes según las rutas, desde las empacadoras hasta el consignatario en el puerto de destino. Se consideran los factores que pueden incidir en el abaratamiento de los costos. Entre ellos, con carga de regreso, se pueden lograr costos de fletes hasta 50% inferiores a los que se tienen en la actualidad.