

14880004

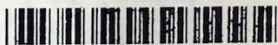
Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

2 9 OCT 1992

IICA — CIDIA

EL PROCESO DE MODERNIZACION AGRICOLA DE MEXICO: EL CASO DEL SUBSECTOR HORTALIZAS.

IICA 338.16 I59pro
115519



115519

ELABORADO PARA EL INSTITUTO
INTERAMERICANO PARA LA AGRICULTURA.
MEXICO, D.F., DICIEMBRE DE 1989.

EL PROCESO DE MODERNIZACION
AGRICOLA DE MEXICO
EL CASO DEL SUBSECTOR HORTALIZAS.

C O N T E N I D O

PRESENTACION.

CAPITULO I. DINAMICA DEL SUBSECTOR

1. ESTRUCTURA DEL SUBSECTOR.
 - 1.1. PRODUCCION.
2. LA MODERNIZACION COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO EN MEXICO.
 - 2.1. LA ESTRATEGIA DE MODERNIZACION DEL CAMPO.

CAPITULO II. FASES PRODUCTIVAS DEL SUBSECTOR.

1. IDENTIFICACION DEL PROCESO PRODUCTIVO.
 - 1.1. RENDIMIENTO POR HECTAREA Y LOCALIZACION
 - 1.2. PARTICIPACION DEL COSTO DE PRODUCCION DENTRO DEL COSTO TOTAL
 - 1.3. LOS CULTIVOS MAS COSTOSOS DEL SUBSECTOR
2. UBICACION DE LAS FASES Y PESO RELATIVO.
 - 2.1. FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA:
 - AJO
 - BERENJENA
 - BROCOLI
 - CALABACITAS
 - CALABAZA
 - CALABAZA ZUCHINI
 - CEBOLLA
 - CHICHARO
 - CHILE BELL
 - COLIFLOR
 - EJOTE
 - ESPARRAGO
 - FRESA
 - OKRA
 - PEPINO
 - SANDIA
 - TOMATE CHERRY

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

2 9 OCT 1992

IICA — CIDA

TOMATE INDUSTRIAL
TOMATE SUELO
TOMATE VARA
TOMATILLO

2.2. FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA:

AJO
BERENJENA
BROCOLI
CALABACITAS
CALABAZA
CALABAZA ZUCHINI
CEBOLLA
CHICHARO
CHILE BELL
COLIFLOR
EJOTE
ESPARRAGO
FRESA
OKRA
PEPINO
SANDIA
TOMATE CHERRY
TOMATE INDUSTRIAL
TOMATE SUELO
TOMATE VARA
TOMATILLO

3. ENCADENAMIENTOS HACIA ATRAS

3.1. FÉRTILIZANTES
3.2. PLAGUICIDAS
3.3. SEMILLAS
3.4. BIENES DE CAPITAL

4. ENCADENAMIENTOS HACIA ADELANTE

4.1. AGROINDUSTRIA
4.2. TRANSPORTE
4.3. EMPAQUE
4.4. OTROS ENCADENAMIENTOS

CAPITULO III. ESQUEMAS DE COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR.

1. INTRODUCCION
2. MERCADOS DE DESTINO Y COSTOS
 - 2.1. DESTINO DE LA PRODUCCION
 - 2.2. EVALUACION DE COSTOS
3. DIAGRAMAS DE FLUJO
 - 3.1. MERCADO DE EXPORTACION
 - A) EL PRODUCTOR
 - B) PUNTOS DE CRUCE O PUNTOS DE EMBARQUE
 - C) MERCADOS TERMINALES
 - D) EL CONSUMIDOR
 - 3.2. EL MERCADO NACIONAL
 - A) INGRESO Y GASTO EN MEXICO
 - B) MERCADOS TERMINALES
 - C) PROCESO DE COMERCIALIZACION
 - D) COMERCIALIZACION A NIVEL DE DETALLE
 - E) NIVELES DE COMERCIALIZACION
4. OPORTUNIDADES
 - A) MERCADO DE EXPORTACION
 - B) MERCADO NACIONAL
 - C) CONCLUSIONES

CAPITULO IV. POLITICAS MACROECONOMICAS.

1. POLITICA MONETARIA
 - 1.1. CONTROL DE CAMBIOS EN LA EXPORTACION DE HORTALIZAS
 - 1.1.1. EFECTOS DEL CONTROL DE CAMBIOS SOBRE LA EXPORTACION DE HORTALIZAS
2. POLITICA IMPOSITIVA
3. POLITICA DE SUBSIDIOS.
 - 3.1. LAS TASAS DE INTERES DEL CREDITO DEL SECTOR AGROPECUARIO
4. POLITICA ANTIINFLACIONARIA.

CAPITULO V. IMPACTO ECONOMICO DEL SECTOR.

1. PRODUCTO INTERNO BRUTO DE GUATEMALA
2. EMPLEO
3. INGRESO
4. GANANCIAS OBTENIDAS POR LA VENTA DE DIVISAS

CAPITULO VI. PERSPECTIVAS DE COMERCIALIZACION DE HORTALIZAS.

1. OBSTACULOS A LA COMERCIALIZACION

- 1.1. COMERCIALIZACION
- 1.2. PRODUCCION
- 1.3. OFERTA
- 1.4. CALIDAD
- 1.5. FINANCIAMIENTO
- 1.6. CONTRABANDO
- 1.7. PRACTICAS DESLEALES
- 1.8. POLITICAS PROTECCIONISTAS

2. OPORTUNIDADES DE EXPANSION DEL MERCADO.

CAPITULO VII. APENDICE

DIAGRAMAS DE FLUJO DE LAS SIGUIENTES FASES:

DIAGRAMA I : FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA

DIAGRAMA II : FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA

DIAGRAMA III: POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACION

INDICE DE CUADROS

CAPITULO I.

CUADRO 1.1. SUPERFICIE COSECHADA DE LAS PRINCIPALES HORTALIZAS DE EXPORTACION.

CAPITULO II.

CUADRO 2.1. CULTIVOS DE HORTALIZAS DE ALTO RENDIMIENTO.

CUADRO 2.2. CULTIVOS DE HORTALIZAS DE RENDIMIENTO MEDIO.

CUADRO 2.3. CULTIVOS DE HORTALIZAS DE RENDIMIENTO BAJO.

CUADRO 2.4. ESTRUCTURA DE COSTOS TOTALES Y DE PRODUCCION DE HORTALIZAS SELECCIONADAS. CLASIFICACION POR RENDIMIENTO.

CUADRO 2.5. RESUMEN DE LA PARTICIPACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION DENTRO DE LOS COSTOS TOTALES DE HORTALIZAS.

CUADRO 2.6. ESTRUCTURA DE LOS COSTOS TOTALES Y DE PRODUCCION DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.

CUADRO 2.7. FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA. PESO RELATIVO DE LA ACTIVIDADES.

CUADRO 2.8. FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA. PESO RELATIVO DE ACTIVIDADES.

CUADRO 2.9. ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS A LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA.

CUADRO 2.10. ESTRUCTURA DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS A LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA.

CUADRO 2.11. VENTAS ANUALES DE FERTILIZANTES.

CUADRO 2.12. VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS QUIMICOS E INSECTICIDAS.

CUADRO 2.13. COMPORTAMIENTO DEL MATERIAL VEGETATIVO Y SEMILLAS PARA SIEMBRA.

CUADRO 2.14. COMPORTAMIENTO DE LA MAQUINARIA AGRICOLA EN LAS IMPORTACIONES.

CUADRO 2.15. LOCALIZACION Y ACTIVIDAD DE EMPRESAS PROCESADORAS DE HORTALIZAS FRESCAS.

CUADRO 2.16. PRINCIPALES EMPRESAS PROCESADORAS DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN MEXICO.

CAPITULO III. PROCESO DE MODERNIZACION EN AGRICULTURA DE HORTALIZAS
EL CASO DEL SUBSECTOR HORTALIZAS

- CUADRO 3.1. ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y RENDIMIENTO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.
- CUADRO 3.2. ESTRUCTURA PORCENTUAL DE COSTOS DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y RENDIMIENTO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.
- CUADRO 3.3. ESTRUCTURA DE LOS COSTOS DE PRODUCCION, EMPAQUE Y COMERCIALIZACION EN FUNCION DEL MERCADO FINAL DEL PRODUCTO.
- CUADRO 3.4. ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS COSTOS DE PRODUCCION, EMPAQUE Y COMERCIALIZACION EN FUNCION DEL MERCADO FINAL DEL PRODUCTO.
- CUADRO 3.5. PRINCIPALES RELACIONES PORCENTUALES DE LA FASE DE COMERCIALIZACION DE HORTALIZAS.
- CUADRO 3.6. DISTRIBUCION DEL INGRESO TOTAL POR DECILES DE HOGARES.
- CUADRO 3.7. ESTRUCTURA DEL GASTO EN LOS HOGARES.
- CUADRO 3.8. ESTRUCTURA DEL GASTO TOTAL EN ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.
- CUADRO 3.9. ESTRUCTURA DEL GASTO TOTAL EN VERDURAS, LEGUMBRES, LEGUMINOSAS Y SEMILLAS.

CAPITULO IV. EN DIVERSOS SUBSECTORES AGRICOLAS, QUE COMPLETAN LA LANZA DE ESTE PROCESO EN 8 PAISES DE LA REGION

- CUADRO 4.1. EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO.
- CUADRO 4.2. INDICE DE PRECIOS DE COMBUSTIBLE Y FERTILIZANTES.
- CUADRO 4.3. INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL PRODUCTOR. ACTIVIDAD AGRICOLA.

CAPITULO V. ESTUDIO CUALITATIVO LA SEGUNDA ETAPA DEL ESTUDIO DEL PROCESO DE MODERNIZACION DEL SECTOR HORTALIZAS EN

- CUADRO 5.1. EXPORTACIONES NACIONALES DE HORTALIZAS.

EL PROCESO DE MODERNIZACION AGRICOLA DE MEXICO.
EL CASO DEL SUBSECTOR HORTALIZAS.

PRESENTACION

EL INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA) HA DESARROLLADO PROGRAMAS DE INVESTIGACION CON EL OBJETO DE CONTRIBUIR CON LOS PAISES DEL AREA A GENERAR POLITICAS Y ESTRATEGIAS QUE POSIBILITEN LOS PROCESOS DE MODERNIZACION CON EQUIDAD EN LA AGRICULTURA.

CON ESTE MARCO, SE CONCRETO UNA PRIMERA ETAPA DE INVESTIGACION SOBRE "PROCESOS DE MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE" QUE CONCLUYO CON LA CELEBRACION DE UN SEMINARIO-TALLER EN SAN JOSE, COSTA RICA EN JULIO DE 1989.

A TRAVES DE LA DISCUSION Y ANALISIS DE PARAMETROS CONCEPTUALES Y METODOLOGICOS SE SELECCIONARON ESTUDIOS DE CASO QUE DIRIGIAN SU ATENCION A LA IDENTIFICACION DE LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA MODERNIZACION EN DIVERSOS SUBSECTORES AGRICOLAS, QUE CONSTITUYEN LA PUNTA DE LANZA DE ESTE PROCESO EN 8 PAISES DE LA REGION.

POR SU IMPORTANCIA Y PESO ESPECIFICO, PARA EL CASO DE MEXICO, SE ANALIZO AL SUBSECTOR HORTO-FRUTICOLA DEL CUAL SE PLANTEARON SUS CARACTERISTICAS BASICAS, ESQUEMAS DE OPERACION, VINCULACION A MERCADOS Y PRINCIPALES PROBLEMAS PARA SU DESARROLLO.

EL PRESENTE ESTUDIO, CONSTITUYE LA SEGUNDA ETAPA DEL ESTUDIO DEL IICA SOBRE LOS PROCESOS DE MODERNIZACION DEL SECTOR HORTICOLA EN MEXICO.

ESTE TRABAJO FUE DESARROLLADO, A PARTIR DE UNA METODOLOGIA PROPORCIONADA POR EL IICA, LA CUAL FUE ELABORADA CONJUNTAMENTE POR LA DIRECCION DEL PROGRAMA I Y LA FIRMA CONSULTORA CANADIENSE ECONOLYNX.

PREVIO ANALISIS, AJUSTES Y ADAPTACIONES A LA METODOLOGIA PROPUESTA, EL ESTUDIO DE INTERES CONSTITUYE UN ESFUERZO DE SINTESIS QUE CONTEMPLA: LA UTILIZACION DE PROCEDIMIENTOS EMPIRICOS BASICOS (ENTREVISTAS, APLICACION DE CUESTIONARIOS, ETC.), LA ORGANIZACION DE INFORMACION CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DEL SUBSECTOR Y LA RECOLECCION Y ANALISIS DE DATOS QUE PERMITIERON LA ELABORACION DEL PRESENTE INFORME.

DEL PROGRAMA, LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION SE ORIENTAN A:

1. ANALISIS DE LOS EFECTOS (MULTIPLICADORES) DE LA MODERNIZACION DEL SUBSECTOR MORTAJERA EN PERU.
2. IDENTIFICACION DE LOS ENLACERAMIENTOS PRODUCTIVOS Y LOS NIVELES DEL SUBSECTOR.
3. POSICIONAMIENTO DE LAS FASES PRODUCTIVAS Y DE COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR.
4. INTEGRACION DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DESTACANDO SUS PRINCIPALES INDICADORES Y POSICIONAMIENTO DE DESARROLLO.
5. CUANTIFICACION Y ANALISIS DE LOS EFECTOS DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS VIGENTES EN EL PROCESO DE MODERNIZACION DEL SUBSECTOR.
6. IDENTIFICACION DE LAS FUERTES Y DEBILIDADES DEL SUBSECTOR.

PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PLANTEADOS, ESTE ESTUDIO SE DIVIDIÓ EN LOS SIGUIENTES APARTADOS:

- I. ANALISIS DEL SUBSECTOR. PRESENTA LA INFORMACION BASICA BAJO UNA VISION DE CONJUNTO SOBRE LOS CUMPLIMIENTOS DE LOS PLANES Y LOS ESFUERZOS DE MODERNIZACION.
- II. IDENTIFICACION BAJO EL METODO DE ESQUEMAS DE FLUJO DE LOS ENLACERAMIENTOS PRODUCTIVOS Y NIVELES DE EFICIENCIA.
- III. ESQUEMAS DE COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR, BAJO TAMBIEN UN ANALISIS DE ESQUEMAS DE FLUJO.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO.

RECONOCIENDO EL AVANCE EN EL ESTUDIO DEL SUBSECTOR HORTICOLA PLASMADO EN LA FASE I DEL PROGRAMA, LOS OBJETIVOS DE LA SEGUNDA ETAPA SE ORIENTAN A:

- 1.- ANALISIS DE LOS EFECTOS MULTIPLICADORES DE LA MODERNIZACION DEL SUBSECTOR HORTICOLA EN MEXICO.
- 2.- IDENTIFICACION DE LOS ESLABONAMIENTOS PRODUCTIVOS Y DE EMPLEO DEL SUBSECTOR.
- 3.- POSICIONAMIENTO DE LAS FASES PRODUCTIVAS Y DE COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR.
- 4.- INTEGRACION DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL DESTACANDO SUS PRINCIPALES INDICADORES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO.
- 5.- ACTUALIZACION Y ANALISIS DE LOS EFECTOS DE LAS POLITICAS MACROECONOMICAS VIGENTES EN EL PROCESO DE MODERNIZACION DEL SUBSECTOR.
- 6.- IDENTIFICACION DE LAS FUERZAS Y DEBILIDADES DEL SUBSECTOR

PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS PLANTEADOS, ESTE ESTUDIO SE DIVIDIO EN LOS SIGUIENTES APARTADOS:

- I. ANALISIS DEL SUBSECTOR. PRESENTA LA INFORMACION BASICA BAJO UNA VISION DE CONJUNTO SOBRE LOS CUALES SE DIRIGEN LOS ESFUERZOS DE MODERNIZACION.
- II. IDENTIFICACION BAJO EL METODO DE ESQUEMAS DE FLUJO DE LOS ESLABONAMIENTOS PRODUCTIVOS Y NIVELES DE EFICIENCIA.
- ESQUEMAS DE COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR, BASADO
- III. IGUALMENTE EN ANALISIS DE ESQUEMAS DE FLUJO.

IV. EFECTOS DE POLITICAS MACROECONOMICAS EN EL PROCESO DE MODERNIZACION DEL SUBSECTOR.

V. ANALISIS DE IMPACTOS A LA ECONOMIA DERIVADOS DE LA OPERACION DEL SUBSECTOR BAJO LA CLASIFICACION DE DIRECTOS E INDIRECTOS.

VI. FUERZAS, DEBILIDADES Y OPORTUNIDADES DEL SUBSECTOR. ESTRATEGIAS DE MEDIANO Y LARGO PLAZOS.

3. ESTRUCTURA DEL SUBSECTOR

VII. ANEXOS, EN EL QUE SE INCLUYEN LOS DIAGRAMAS DE FLUJO BASE DEL ESTUDIO.

I. DINAMICA DEL SUBSECTOR

1. ESTRUCTURA DEL SUBSECTOR

EXISTE EN EL PAIS UNA CLASIFICACION FORMAL DE LOS PRODUCTORES AGRICOLAS, QUE ATIENDE DESDE EL REGIMEN DE TENENCIA DE LA TIERRA (PRIVADA, EJIDAL Y COMUNAL) HASTA A LA ESTRUCTURA AGRARIA QUE SE ENCUENTRA POLARIZADA POR UNA AGRICULTURA EMPRESARIAL Y UNA CAMPE-SINA.

LA ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y EL MERCADO DE PRODUCTOS AGROPECUA-RIOS DE MEXICO, ESTA CARACTERIZADO POR DOS GRANDES GRUPOS: LOS DE CARACTER GREMIAL Y LAS PRODUCTIVAS, SIENDO LAS PRIMERAS LAS MAS EXTENDIDAS.

ESTE TIPO DE ORGANIZACIONES EXISTEN PARA CASI TODOS LOS PRODUCTOS MAS IMPORTANTES, ENTRE ELLOS DESTACAN LA CONFEDERACION NACIONAL GANADERA Y LA UNION NACIONAL DE ORGANISMOS PRODUCTORES DE HORTA-LIZAS Y FRUTAS; LA UNION DE PRODUCTORES DE ALGODON; LAS ASOCIA-CIONES DEL AZUCAR, CAFE Y OTROS PRODUCTOS, ETC.

TAMBIEN EXISTEN LAS ORGANIZACIONES DE SEGUNDO GRADO: LAS UNIONES DE EJIDOS Y COMUNIDADES, LAS UNIONES DE SOCIEDADES DE PRODUCCION RURAL. POR ULTIMO LA DE TERCER NIVEL: ASOCIACIONES RURALES DE INTERES COLECTIVO, FEDERACIONES ESTATALES Y CONFEDERACIONES NACIONALES, TANTO DE SOCIEDADES DE PRODUCCION RURAL COMO DE SOLI-DARIDAD SOCIAL.

TALES ASOCIACIONES ESTAN INTEGRADAS POR PRODUCTORES QUE SE DEDI-CAN A LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE VARIOS PRODUCTOS, Y POR LO TANTO, EL USO DEL SUELO PASA POR CULTIVOS INTENSIVOS EN ANO DE OBRA TALES COMO LA FRESA Y EL TOMATE.

LA AGRICULTURA EMPRESARIAL SE FUE ESPECIALIZANDO EN LOS CULTIVOS DE MAYOR INTENSIDAD DE MANO DE OBRA Y, POR LO TANTO, DE MAYOR RENTABILIDAD COMO ES EL CASO DE LAS HORTALIZAS.

ESTA AGRICULTURA SE ENCUENTRA LOCALIZADA EN EL NORTE DEL PAIS: EN SONORA, SINALUA, TAMAULIPAS, B.C.N., COAHUILA Y CHIHUAHUA. EN TORNO A ESTAS ENTIDADES SE ESTRUCTURAN CON MAYOR FUERZA LAS ORGANIZACIONES GREMIALES DE LOS EMPRESARIOS AGRICOLAS CON EL OBJETO DE PROMOVER Y DESARROLLAR SUS ACTIVIDADES ECONOMICAS.

EN ESTE CONTEXTO, Y SIN LUGAR A DUDAS LA ORGANIZACION MAS REPRESENTATIVA DE AGROEXPORTACION DEL SUBSECTOR ES LA UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS, ORGANIZACION QUE AGRUPA A LA MAYOR PARTE DE LOS PRODUCTORES DEL PAIS.

DICHA AGRUPACION CUENTA CON 25 UNIONES AGRICOLAS REGIONALES, QUE REPRESENTAN 238 ASOCIACIONES AGRICOLAS LOCALES QUE A SU VES INTEGRAN A 22,000 PRODUCTORES, QUE SE COMPONEN A SU VEZ PREPONDERANTEMENTE DE EJIDATARIOS (52%), PEQUEÑOS PROPIETARIOS (44%), Y AUNQUE EN MENOR MEDIDA DE COLONOS, APARCEROS, ARRENDATARIOS, ETC.

AL MANTENER AGRUPADOS A LA MAYORIA DE LOS PRODUCTORES, LA UNPH HA ESTABLECIDO VINCULOS TANTO CON EL GOBIERNO MEXICANO COMO EN EL AMBITO INTERNACIONAL A FIN DE FACILITAR LA COOPERACION, DESARROLLO Y ACCESO A NUEVOS MERCADOS DE LOS PRODUCTOS MEXICANOS.

LA UNPH, CUENTA CON UN REGLAMENTO PARA LA EXPORTACION, LO QUE IMPLICA QUE SUS AGREMIADOS ESTAN SUJETOS A OBLIGACIONES Y SANCIONES Y A LA APLICACION DE LAS REGLAS MINIMAS EN LO QUE SE REFIERE A LAS NORMAS DE CALIDAD, EMPAQUE, INSPECCION Y MECANISMOS PARA LA COMERCIALIZACION.

POR LO TANTO SE PUEDE CONCLUIR QUE LA EXPORTACION DE HORTALIZAS SE REALIZA FUNDAMENTALMENTE POR PRODUCTORES AGRUPADOS EN ORGANISMOS ESPECIALIZADOS.

SIN EMBARGO, ES IMPORTANTE HACER NOTAR QUE LA PARTICIPACION DE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DEL SECTOR SOCIAL EN LA AGROEXPORTACION ES AUN INCIPIENTE, SIN EMBARGO HASTA EL MOMENTO HA RENDIDO RESULTADOS.

NO OBSTANTE TODO LO ANTERIOR, EL PRODUCTOR EN MUCHOS DE LOS CASOS NO PARTICIPA DIRECTAMENTE EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACION, REALIZANDO DICHO PROCESO LOS DISTRIBUIDORES (MAYORISTAS) O BROKERS QUE SON COMISIONISTAS QUE SE ENCARGAN DE COLOCAR LA MERCANCIA EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

ESTA SITUACION TRAE COMO CONSECUENCIA QUE EL PRODUCTOR DESCONOZCA LA SITUACION Y LAS NECESIDADES DEL MERCADO, PARA TENER LA RESPUESTA NECESARIA A FIN DE MANTENERSE EN EL MERCADO.

ES POR ESTO QUE SURGE LA NECESIDAD DE LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES PARA LA ADECUADA COMERCIALIZACION DE SUS PRODUCTOS TANTO EN EL MERCADO NACIONAL COMO INTERNACIONAL COMO SE VERA MAS ADELANTE.

1.1 PRODUCCION

LA PARTICIPACION EN EL PIB DEL SECTOR AGROPECUARIO SE SITUO EN EL 8.3% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL PARA 1988. EN PARTICULAR EL PIB DEL SECTOR MOSTRO UNA EVOLUCION DEL 2.9% AL TERCER TRIMESTRE DE 1989.

POR SU PARTE EL SUBSECTOR HORTALIZAS REPRESENTO EL 11% DEL PRODUCTO AGRICOLA, Y EL 20% DE SU VALOR A PRECIOS MEDIOS RURALES.

EL INCREMENTO EN LA PRODUCCION DE HORTALIZAS HA OBEDECIDO ENTRE OTROS FACTORES AL AUMENTO EN LA SUPERFICIE COSECHADA DE ESTOS PRODUCTOS.

PARA 1985 LA SUPERFICIE COSECHADA ALCANZO LOS 273 MIL HECTAREAS QUE REPRESENTAN EL 1.4% DEL TOTAL NACIONAL. EL TOMATE OCUPA LA MAYOR SUPERFICIE DEDICADA AL CULTIVO DE HORTALIZAS. ESTE PRODUCTO EN CONJUNTO CON LA CEBOLLA, CALABAZA, MELON Y SANDIA OCUPAN MAS DEL 80% DE LA SUPERFICIE COSECHADA, LO QUE EVIDENCIA UNA ALTA CONCENTRACION DE ESTA EN UN REDUCIDO NUMERO DE PRODUCTOS.

EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS HA MANTENIDO UN PROMEDIO DE 43.5% DE 1980 A 1985, SIENDO EL TOMATE EL PRODUCTO QUE ALCANZA UNA MAYOR PARTICIPACION EN EL VOLUMEN PRODUCIDO (45%).

DEL UNIVERSO PRODUCIDO POR ESTE SUBSECTOR EL 60% SE DESTINA A EXPORTACION MOSTRANDO UN MAYOR DINAMISMO, LO QUE IMPLICA UNA PREFERENCIA HACIA EL MERCADO EXTERNO EN VIRTUD DE LAS COTIZACIONES QUE ESTE TIPO DE PRODUCTOS LLEGAN A ALCANZAR EN EL MERCADO INTERNACIONAL. (CUADRO 1.1)

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE COMO YA SE HA MENCIONADO LAS EXPORTACIONES SE ENCUENTRAN FUERTEMENTE CONCENTRADAS EN ALGUNOS PRODUCTOS Y PARTICULARMENTE EN EL TOMATE QUE ABARCA MAS DEL 50% DEL VALOR DE LAS HORTALIZAS VENDIDAS POR MEXICO EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

CUADRO 1.1.
 SUPERFICIE COSECHADA DE LAS PRINCIPALES
 HORTALIZAS DE EXPORTACION
 HECTAREAS

PRODUCTO	1970	1975	1980	1985
BERENJENA	1,040	618	782	707
CALABAZA	N.D.	57,725	3,957	29,530
CALABACITA	N.D.	4,945	19,459	14,456
CEBOLLA	16,737	20,006	25,563	32,063
CHICHARDO	13,923	18,569	18,443	12,742
COL	N.D.	2,340	3,243	3,795
EJOTE	7,564	8,617	8,337	4,288
ESPARRAGOS	N.D.	7,360	4,174	5,124
OKRA	N.D.	1,836	5,126	3,605
PEPINOS	N.D.	6,680	11,099	14,014
JITOMATE	63,721	59,361	69,472	69,329
CHILE PIMIENTO	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
RABANOS	N.D.	165	760	664
MELON	16,621	13,705	27,052	26,056
SANDIA	19,636	20,995	29,320	34,617
FRESA	7,873	5,406	6,133	4,401
AJO	6,585	6,523	6,423	5,893
BROCOLI	N.D.	1,100	566	4,089
COLIFLOR	N.D.	500	682	2,150
ZANAHORIA	N.D.	3,250	3,077	4,493
CHAYOTE	N.D.	615	154	588
TOTAL	153,700	240,316	243,822	272,604

PARA AUMENTAR LA SATISFACCION DE LA DEMANDA CON LOS RECURSOS
 DISPONIBLES PARA EL CULTIVO, LA ESTRATEGIA DE MODERNIZACION ES
 NUCLEADA EN LA ACTUAL ADMINISTRACION ATENDIDA A LOS SECTORES
 PRODUCTIVOS, QUE DEFINEN SUS PRINCIPALES LINEAS DE POLITICA;

MODERNIZAR EL URBANO PARA ATENDER LAS NECESIDADES
 DE LOS CAMPESINOS Y APOYAR EL DESARROLLO INTEGRAL
 DE TODOS LOS SECTORES DE LA ECONOMIA Y LA SOCIEDAD

LA EXPORTACIONES DE HORTALIZAS ASCENDIERON EN 1988 A 500 MILLONES DE DOLARES, SIN EMBARGO ES DIFICIL ESTABLECER UNA RELACION DIRECTA ENTRE VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCION PUES EXISTEN VARIACIONES EN EL COSTO DE VENTA DE LAS HORTALIZAS QUE PRESENTAN POCA ESTABILIDAD, SOBRE TODO EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

2. LA MODERNIZACION COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO EN MEXICO.

EN SU DISCURSO DE TOMA DE POSESION EL PRESIDENTE DE MEXICO LIC. CARLOS SALINAS DE GORTARI PLANTEO LA NECESIDAD DE CAMBIO POLITICO, ECONOMICO Y SOCIAL CONSIDERANDO TANTO LAS CIRCUNSTANCIAS INTERNAS DEL DESARROLLO, COMO LAS IMPLICACIONES Y EFECTOS DE LA VIDA INTERNACIONAL.

EN EL AMBITO ECONOMICO MEXICANO, EL CAMBIO DEBERA ESTAR REPRESENTADO POR EL CRECIMIENTO CON ESTABILIDAD Y EQUIDAD. EN ESTE SENTIDO, EL PRESIDENTE SALINAS ESTABLECE QUE PARA HACER FRENTE AL RETO DEL CRECIMIENTO, ES NECESARIA UNA MODERNIZACION PROFUNDA DE LAS ESTRUCTURAS ECONOMICAS.

EN ESTE MARCO, ES PRECISO ALCANZAR UNA MAYOR COMPETITIVIDAD EN LO INTERNO Y EN LO EXTERNO; ABRIR LOS CANALES PARA QUE SE MANIFIESTE EL POTENCIAL DEL PAIS Y DE SUS HABITANTES, ALENTANDO INICIATIVAS Y PROMOVRIENDO SU EJECUCION.

GLOBALMENTE, SIN EFICIENCIA, LOS RECURSOS PARA EL CRECIMIENTO SERIAN SIEMPRE INSUFICIENTES. DE ACUERDO CON EL LIC. SALINAS, MEXICO ESTA OBLIGADO A HACER MAS Y MEJOR CON LOS RECURSOS DISPONIBLES, SIENDO ESTE EL RETO DE LA MODERNIZACION.

PARA AUMENTAR LA SATISFACCION DE OBJETIVOS CON LOS RECURSOS DISPONIBLES PARA EL CRECIMIENTO, LA ESTRATEGIA DE MODERNIZACION ECONOMICA DE LA ACTUAL ADMINISTRACION ATENDERA A LOS SIGUIENTES PROPOSITOS, QUE DEFINEN SUS PRINCIPALES LINEAS DE POLITICA:

- MODERNIZAR EL CAMPO PARA ATENDER LAS NECESIDADES DE LOS CAMPESINOS Y APOYAR EL DESARROLLO INTEGRAL DE TODOS LOS SECTORES DE LA ECONOMIA Y LA SOCIEDAD;

- MODERNIZAR LA PESCA EN APOYO DE LA SUFICIENCIA ALIMENTARIA, DEL MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LOS PESCADORES, DE LA CAPTACION DE DIVISAS Y DEL DESARROLLO REGIONAL DEL PAIS;
- CONSERVAR, AMPLIAR Y EXPLOTAR RACIONALMENTE LOS RECURSOS ESCASOS DEL PAIS, AGUA, BOSQUES, HIDRO-CARBURON Y MINERIA;
- MODERNIZAR LA INFRAESTRUCTURA ECONOMICA DEL PAIS MEDIANTE UNA MAS RACIONAL INVERSION PUBLICA Y UNA MAYOR CONCURRENCIA DE LOS SECTORES SOCIAL Y PRIVADO;
- DENTRO DEL PUNTO ANTERIOR, ENFATIZAR EN LA MODERNIZACION DE LAS TELECOMUNICACIONES;
- ASEGURAR EL ABASTO DE ENERGIA QUE REQUERIRA LA RECUPERACION DEL CRECIMIENTO;
- AVANZAR HACIA UNA PARTICIPACION MAS EFICIENTE DE MEXICO EN LA ECONOMIA MUNDIAL, CON UN MEJOR APROVECHAMIENTO DE LAS VENTAJAS RELATIVAS DEL APARATO PRODUCTIVO NACIONAL.
- MODERNIZAR EL TURISMO, COMO UNA DE LAS FUENTES DE DIVISAS MAS IMPORTANTES Y DE MAYOR POTENCIAL DE DESARROLLO.
- PROMOVER UN FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA QUE APORTE RECURSOS PARA LA INVERSION, LA CREACION DE EMPLEOS, EL ACCESO A MERCADOS EXTERNOS Y LA DIFUSION DE TECNOLOGIAS;
- ACTUALIZAR LAS NORMAS DE REGULACION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA A FIN DE SIMPLIFICAR TRAMITES, ABATIR COSTOS E INCERTIDUMBRES, ASI COMO UNA MEJOR ASIGNACION DE RECURSOS;
- FORTALECER A LA EMPRESA PUBLICA PARA QUE ATIENDA CON EFICACIA LAS AREAS EN QUE SU PARTICIPACION ES ESTRATEGICA O PRIORITARIA PARA EL DESARROLLO, PARA QUE SE ECONOMICA Y FINANCIERAMENTE SOLIDA.

MEJORAR EL DISEÑO Y EJECUCION DE POLITICAS CONDUCENTES A UN RAPIDO DESARROLLO DE LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA DEL PAIS.

EN LOS PUNTOS ANTERIORES, SE ENCUENTRAN COMPRENDIDOS LOS PRINCIPIOS RECTORES PARA LOGRAR LA REACTIVACION DEL CRECIMIENTO Y LA MODERNIZACION DE LOS DISTINTOS SECTORES QUE CONFORMAN EL SECTOR ECONOMICO PRODUCTIVO DEL PAIS.

2.1 LA ESTRATEGIA DE MODERNIZACION DEL CAMPO

PARA LA ACTUAL ADMINISTRACION PUBLICA, EL OBJETIVO FUNDAMENTAL DEL SECTOR AGRICOLA ES AUMENTAR LA PRODUCCION Y LA PRODUCTIVIDAD DEL CAMPO. PARA LOGRARLO ES INDISPENSABLE SU MODERNIZACION MEDIANTE LA PUESTA EN MARCHA DE MULTIPLES DECISIONES, ENTRE OTRAS LAS SIGUIENTES:

LA DESCENTRALIZACION DE FACULTADES Y RECURSOS HUMANOS, FINANCIEROS Y FISICOS;

EL FORTALECIMIENTO DE LA AUTONOMIA DE GESTION DE LOS PRODUCTORES Y SUS ORGANIZACIONES;

LA CONCERTACION DE GOBIERNOS Y LOS PRODUCTORES DE LOS ESTADOS PARA ELABORAR Y EJECUTAR LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO Y;

EL EJERCICIO DE UNA FIRME POLITICA PARA PROMOVER LA EFICIENCIA PRODUCTIVA Y EVITAR EL CONTRASENTIDO DE QUE, EN UN PAIS CON GRANDES CARENCIAS, EXISTAN RECURSOS OCIOSOS, TIERRAS, OBRAS DE INFRAESTRUCTURA, INSTALACIONES INDUSTRIALES Y SERVICIOS.

CON LA DESCENTRALIZACION SE BUSCA QUE LA MODERNIZACION DEL CAMPO SEA ADOPTADA COMO UNA PRIORIDAD POR LOS GOBIERNOS ESTATALES Y QUE SEAN LOS CAMPESINOS LOS QUE DETERMINEN SUS PROGRAMAS DE PRODUCCION Y SUS COMPROMISOS Y SISTEMAS DE TRABAJO. PARA ESTO SE REQUIEREN ESQUEMAS EQUITATIVOS DE ASOCIACION ENTRE EJIDATARIOS, PEQUEROS PROPIETARIOS Y EMPRESARIOS QUE PROMUEVAN EL FLUJO DE CAPITAL, EL TRABAJO DE TIERRAS Y RECURSOS OCIOSOS, EL USOS DE MEJORES TECNICAS Y LA OBTENCION DE MAYORES RENDIMIENTOS.

LA POLITICA AGRICOLA DE MEDIANO PLAZO SE DESARROLLARA EN DOS VER-
TIENTES PRINCIPALES: AUMENTAR EL BIENESTAR DE LOS PRODUCTORES DE
BAJOS INGRESOS Y PROMOVER LA OFERTA ABUNDANTE DE ALIMENTOS Y
MATERIAS PRIMAS PARA EL RESTO DE LOS SECTORES.

EN EL LARGO PLAZO LA AGRICULTURA DEBERA SER CAPAZ DE ASEGURAR
INGRESOS CRECIENTES A UNA PROPORCION DECRECIENTE DE POBLACION Y,
A LA VEZ, PROVEER ALIMENTOS Y MATERIAS PRIMAS EN LAS CONDICIONES
QUE DEMANDA UNA ECONOMIA CADA VEZ MAS COMPETITIVA EN EL EXTERIOR.

LA ESTRATEGIA DE LARGO PLAZO BUSCARA DESACELERAR Y ORDENAR LA
EMIGRACION, CONTRARRESTANDO LAS FUERZAS DE EXPULSION DEL SECTOR
AGRICOLA Y FOMENTANDO LAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO NO AGRICOLA EN
EL PROPIO CAMPO Y NUCLEOS DE POBLACION DE TAMAÑO MEDIO.

EN ESTE MARCO, SE PROPICIARA LA EXPLOTACION AGRICOLA CON CRITE-
RIOS TECNICOS Y DE ORGANIZACION PRODUCTIVA, ASI COMO LA COMPACTA-
CION DE SUPERFICIES QUE CORRESPONDAN A LA MISMA CAPACIDAD
PRODUCTIVA PARA AUMENTAR LOS RENDIMIENTOS MEDIANTE LA APLICACION
DE EQUIPOS Y TECNICAS MODERNAS.

DE IGUAL FORMA, SE BUSCARA ELIMINAR LA DISPERSION E INEFECTIVIDAD
DE ACCIONES, A TRAVES DE UNA COORDINACION EFICAZ ENTRE LAS DEPENDEN-
CIAS Y ORGANISMOS QUE PARTICIPAN EN EL CAMPO Y EL TRASLADO
PAULATINO DE SUS FUNCIONES A LAS ORGANIZACIONES DE LOS PROPIOS
PRODUCTORES.

LA MODERNIZACION DEL SUBSECTOR PECUARIO BUSCARA REVERTIR LA TEN-
DENCIA DE CRECIMIENTO NEGATIVO Y DESCAPITALIZACION OBSERVADA EN
LOS ULTIMOS AÑOS. PARA ELLO SE ESTABLECERAN ESTRATEGIAS POR TIPO
DE PRODUCTOR, REGIONES Y MERCADOS.

ASIMISMO, SE BUSCARA QUE LAS POLITICAS DE CREDITO Y SEGUROS AL
CAMPO DEJEN DE SER VIAS DE SUBSIDIOS INDISCRIMINADOS Y SE CON-
VIERTAN EN INSTRUMENTOS EFECTIVOS DE FOMENTO A LA PRODUCCION.

LA EXPANSION DEL SECTOR, IMPLICA UNA RECUPERACION DE LA INVER-
SION, LA CUAL HABRA DE COMPRENDER, ENTRE OTROS, LOS PROYECTOS
ESTRATEGICOS DE GRAN IRRIGACION Y CONSERVACION Y REHABILITACION
DE LOS DISTRITOS DE RIEGO, SIN OLVIDAR LAS OBRAS DE PEQUEÑA IRRI-
GACION Y CONSERVACION DEL SUELO Y DE AGUA, ASI COMO LAS DE
INFRAESTRUCTURA DIRIGIDA A ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD EN ZONAS DE
TEMPORAL.

EN GENERAL, EN MATERIA DE PRECIOS, SE SEGUIRA UNA POLITICA DE PRECIOS REMUNERADORES, FLEXIBLES Y CONGRUENTES CON LA EVOLUCION GENERAL DE LA ECONOMIA NACIONAL Y DEL PODER ADQUISITIVO DE LOS CONSUMIDORES.

EL GOBIERNO FEDERAL PROMOVERA LA ASISTENCIA TECNICA INTEGRAL E INTENSIVA COMO HERRAMIENTA PARA LOGRAR INCREMENTOS DE PRODUCTIVIDAD MEDIANTE EL SERVICIO DE EXTENSIONISMO, EL CUAL OPERARA EN FORMA CONCERTADA CON LOS GOBIERNOS ESTATALES Y LOS PRODUCTORES, A FIN DE UTILIZAR MEJOR LOS RECURSOS EN ESTA MATERIA. SE IMPULSARA TAMBIEN LA PARTICIPACION DE ESTAS INSTANCIAS EN LA DISTRIBUCION DE INSUMOS.

EN EL MARCO DE LA POLITICA AGROPECUARIA, SE EMPRENDERA UN PROCESO DE PROFUNDA DESCENTRALIZACION A TRAVES DEL TRASLADO PAULATINO DE RESPONSABILIDADES Y RECURSOS FEDERALES A LOS GOBIERNOS ESTATALES Y A LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES.

EL PROCESO DE DESCENTRALIZACION, ASI COMO LOS OTROS TOPICOS INDICADOS, SE CONCRETARAN CON LA ELABORACION DEL PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION DEL CAMPO, PARA LO CUAL SE HA CONVOCADO A LOS GOBERNADORES DE CADA ENTIDAD FEDERATIVA A ENCABEZAR ESTE PROCESO. LOS PROGRAMAS ESPECIFICOS FUNCIONARAN A LA MANERA DEL CONVENIO UNICO DE DESARROLLO, CON EL EMPLEO DE RECURSOS FEDERALES, ESTATALES Y DE LOS PRODUCTORES PARA ALCANZAR OBJETIVOS QUE SE CONCERTEN.

EN RESUMEN, EL SENTIDO DE LA MODERNIZACION DEL CAMPO ES TRANSITAR DE UNA AGRICULTURA BIMODAL A UNA AGRICULTURA EQUILIBRADA, ESTO ES, EL SEGMENTO MODERNIZADOR CORRESPONDE A LAS REFORMAS INSTITUCIONALES Y LOS PROCESOS DE DESINCORPORACION DE ENTIDADES PARAESTATALES, COADYUVAR AL PROPOSITO DE CREAR LAS CONDICIONES PROPICIAS PARA LA INSTRUMENTACION DE POLITICAS DIFERENCIALES, ES DECIR, DESAGREGAR POR SEGMENTOS DE PRODUCTORES LAS POLITICAS DE PRECIOS, ESTIMULOS Y SUBSIDIOS, ASI COMO EL CREDITO Y SEGUROS DE INVERSION.

EL ESTABLECIMIENTO DE DICHAS POLITICAS ESPECIALIZADAS DEBE TOMAR EN CUENTA LA PRESENCIA DE TRES GRANDES SEGMENTOS DE PRODUCTORES: EL AGRICULTOR COMERCIAL, LA AGRICULTURA CON POTENCIAL PRODUCTIVO Y LA AGRICULTURA MARGINAL.

ASI, EL EFECTO NIVELADOR QUE SE BUSCA CON LAS POLITICAS DIFERENCIALES SOLO ES POSIBLE LOGRARLO EN EL AMBITO REGIONAL Y A TRAVES DE UN ENFOQUE MULTIPLE EN ATENCION A QUE LAS ACTIVIDADES DE ESTOS SEGMENTOS SE DESARROLLAN DE MANERA DIVERSIFICADA.

EL EJE DE LA MODERNIZACION RURAL GIRA EN TORNO A DOS OBJETIVOS:
LA TRANSFORMACION DE LA PARTICIPACION DEL ESTADO EN EL CAMPO Y EL
FORTALECIMIENTO DE LA ALIANZA DE LOS PRODUCTORES RURALES CON EL
ESTADO.

ESTOS DOS ASPECTOS SON REQUISITOS INDISPENSABLES PARA LA REES-
TRUCTURACION ECONOMICA DEL AGRO Y PARA ALCANZAR UN GRADO RAZONA-
BLE DE AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA.

IDENTIFICACION DEL PROCESO PRODUCTIVO

LO EXPUESTO EN ESTA SECCION, RESUME LAS LINEAS DE ACCION Y POLI-
TICAS BASICAS QUE LA ACTUAL ADMINISTRACION HA PLANTEADO CON EL
OBJETO DE LOGRAR LAS METAS PREVISTAS EN MATERIA DE MODERNIZACION
PARA EL SECTOR AGRICOLA EN MEXICO.

LA INFORMACION PROPORCIONADA POR LA UNION NACIONAL DE
PRODUCTORES DE HORTALIZAS Y FRUTAS

ESTO SE RELACIONA DIRECTAMENTE A LAS PRINCIPALES REGIONES
DE PRODUCCION A PRODUCTORES A FIN DE OBTENER INFORMACION PARA
ANALIZAR Y IDENTIFICAR LOS ESTADOS DE PRODUCCION Y SE DIVIDE
EN TRES REGIONES NACIONALES EN TRES ZONAS GEOGRAFICAS CON UN
OBJETO DE PRODUCCION FRUTAS Y HORTALIZAS A SABER:

1. PACIFICO NOROCCIDENTAL: INCLUYE A LOS ESTADOS DE BAJA CALIFORNIA,
NORTE, CHIHUAHUA, SONORA Y BAJA CALIFORNIA SUR.
2. PACIFICO SUR: BAJA CALIFORNIA SUR, NAYARIT, JALISCO, GUERRERO,
MICHOACAN, MORELOS Y OAXACA.
3. CENTRO-SUR: GUANAJUATO NORTE DE VERACRUZ, TAMAULIPAS,
COAHUILA, NUEVO LEON Y SONORA.

LA INFORMACION ANALIZADA EN EL PRESENTE CAPITULO ES RESULTADO DEL
CENSAMIENTO DE DATOS EN 35 ORGANISMOS REGIONALES Y LOCALES Y
TUVO UN RESULTADO DE 100 ENCUESTAS.

A PARTIR DE LA INFORMACION ANTERIOR SE REALIZARON DOS REUNIONES
NACIONALES EN EL MARCO DEL PROYECTO PROPORCIONADAS POR EL IICA CON
EL FIN DE ANALIZAR EL PROCESO PRODUCTIVO EN EL SECTOR DE HORTALIZAS Y
FRUTAS.

II. FASES PRODUCTIVAS DEL SUBSECTOR.

1. IDENTIFICACION DEL PROCESO PRODUCTIVO.

LA IDENTIFICACION DEL PROCESO PRODUCTIVO A NIVEL DE SUS PRINCIPALES COMPONENTES DEL SUBSECTOR HORTALIZAS EN MEXICO FUE POSIBLE GRACIAS A LA INFORMACION PROPORCIONADA POR LA UNION NACIONAL DE ORGANISMOS DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS Y FRUTAS.

ESTE ORGANISMO ACUDIO DIRECTAMENTE A LAS PRINCIPALES REGIONES PARA ENTREVISTAR A PRODUCTORES A FIN DE OBTENER INFORMACION CONFIABLE. ASI SE IDENTIFICARON LOS ESTADOS 6Y REGIONES Y SE DIVIDIO EL TERRITORIO NACIONAL EN TRES ZONAS GEOGRAFICAS EN LAS CUALES SE PRODUCEN FRUTAS Y HORTALIZAS A SABER:

- 1) PACIFICO NORTE: INCLUYE A LOS ESTADOS DE SINALOA-NORTE, CHIHUAHUA, SONORA Y BAJA CALIFORNIA;
- 2) PACIFICO SUR: SINALOA-SUR, NAYARIT, JALISCO, COLIMA, MICHOACAN, MORELOS Y GUERRERO;
- 3) CENTRO-GOLFO: GUANAJUATO, NORTE DE VERACRUZ, TAMAULIPAS, NUEVO LEON Y COAHUILA.

LA INFORMACION ANALIZADA EN EL PRESENTE CAPITULO ES RESULTADO DEL LEVANTAMIENTO DE DATOS EN 35 ORGANISMOS REGIONALES Y LOCALES Y REQUIRIO EL LEVANTAMIENTO DE 100 ENCUESTAS.

A PARTIR DE LA INFORMACION ANTERIOR, SE REALIZARON LOS AJUSTES NECESARIOS AL MARCO METODOLOGICO PROPORCIONADO POR EL IICA SOBRE EL ESTUDIO DEL PROCESO PRODUCTIVO EN EL SUBSECTOR HORTALIZAS EN MEXICO.

1.1. RENDIMIENTO POR HECTAREA Y LOCALIZACION.

CON EL OBJETO DE ANALIZAR LAS PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL SUBSECTOR HORTALIZAS, SE ANALIZARON 17 CULTIVOS BASICOS CON UNA COBERTURA DE 64 LOCALIZACIONES EN EL PAIS. LA INFORMACION DE REFERENCIA CORRESPONDE AL CICLO PRODUCTIVO 1988-1989.

EN TERMINOS DE RENDIMIENTO O DISPONIBILIDAD DE VOLUMEN COSECHADO POR HECTAREA, PODEMOS ESTABLECER TRES NIVELES DIFERENCIADOS.

- CULTIVO DE ALTO RENDIMIENTO.
- CULTIVO DE RENDIMIENTO MEDIO.
- CULTIVO DE BAJO RENDIMIENTO.

LA PRIMERA CLASIFICACION COMPRENDE A CULTIVOS DE 20 TONELADAS POR HECTAREA Y MAS, LOS CULTIVOS DE RENDIMIENTO MEDIO SE SITUAN ENTRE DE 10 Y 19 TONS/HTA., Y LOS NIVELES BAJOS DE 9 TONELADAS HACIA ABAJO.

EN EL PRIMER CASO, ENCONTRAMOS 25 CULTIVOS QUE REPRESENTAN EL 39% DEL TOTAL, LOCALIZANDOSE FUNDAMENTALMENTE EN LA ZONA PACIFICO-NORTE. (CUADRO 2.1.)

EL RENDIMIENTO PROMEDIO EN ESTOS PRODUCTOS ES DE 23.5 TONELADAS POR HECTAREA. EN ELLOS DESTACA LA CEBOLLA BOLA Y EL TOMATE VARA PRODUCIDOS EN BAJA CALIFORNIA CON 34 Y 30 TONELADAS RESPECTIVAMENTE.

EN TERMINOS GENERALES SON LOS TOMATES, LA SANDIA Y LAS CEBOLLAS LAS HORTALIZAS DE LAS QUE SE OBTIENE MAYOR RENDIMIENTO, A SU VEZ, LA LOCALIZACION DE LOS CULTIVOS SE CONCENTRA EN LOS ESTADOS DE SINALOA, SONORA Y BAJA CALIFORNIA, DESTACANDO ALGUNOS ESTADOS DE LA ZONA PACIFICO-SUR PARA LOS CASOS DE FRESA FRESCA Y SANDIA.

POR SU PARTE, EN CULTIVOS DE RENDIMIENTO MEDIO SE IDENTIFICAN 22 CULTIVOS, ESTO ES EL 34% DE LA MUESTRA, LOCALIZANDOSE EN LA ZONA CENTRO-GOLFO Y PACIFICO-SUR. (CUADRO 2.2.)

EL RENDIMIENTO PROMEDIO SE SITUA EN 15.2 TONELADAS POR HECTAREA. EN ESTE SEGMENTO DESTACAN EL MELON CANTALDUPE, LAS CALABAZAS EN DIVERSAS PRESENTACIONES, LAS OKRAS Y TOMATES.

FINALMENTE, EN LOS CULTIVOS DE RENDIMIENTO BAJO SE OBSERVAN 17 CULTIVOS, ES DECIR EL 27% DE LOS PRODUCTOS ANALIZADOS Y EN ELLOS SOBRESALEN EL CHILE-BELL, EL PEPINO, BROCOLI, COLIFLOR, EJOTE, CALABAZAS Y CHICHAROS.

EL RENDIMIENTO PROMEDIO EN ESTA CLASIFICACION ES DE 7.3 TONELADAS POR HECTAREA, ENCONTRANDOSE EL CHICHARO COMO LIMITE INFERIOR CON 3 TONS./HTA., Y PRODUCTOS COMO LIMITE SUPERIOR CON 9 TONS./HTA. ESTOS CULTIVOS SE CONCENTRAN EN EL NORTE DE LA REPUBLICA, EN LOS ESTADOS DE BAJA CALIFORNIA, SONORA, SINALOA, NUEVO LEON Y TAMAULIPAS (CUADRO 2.3.)

POR LO ANTERIOR, SE PUEDE CONCLUIR UNA RELACION DIVERSIFICADA DE RENDIMIENTO CON UN PROMEDIO GLOBAL DE 16 TONELADAS POR HECTAREA, Y UNA LOCALIZACION CONCENTRADA EN LA REGION PACIFICO-NORTE Y SUR Y EN MENOR MEDIDA EN LA REGION CENTRO-GOLFO.

1.2 PARTICIPACION DEL COSTO DE PRODUCCION DENTRO DEL COSTO TOTAL.

LAS ETAPAS DE PREPARACION PRODUCTIVA Y DE CRECIMIENTO Y COSECHA DESCANSAN INTEGRAMENTE EN LA DECISION Y EJECUCION DEL AGRICULTOR DE HORTALIZAS Y POR TANTO LA POSIBILIDAD DIRECTA DE EMPRENDER PROCESOS DE EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD.

BAJO UNA VISION DE CONJUNTO LOS COSTOS DE PRODUCCION ASCIENDEN A UN 41% DE LOS COSTO TOTALES.

EN LA MUESTRA ANALIZADA, LOS RESULTADOS OBTENIDOS ESTABLECEN QUE EL COSTO PROMEDIO POR HECTAREA CULTIVADA ASCENDIO A 11,044 PESOS DE LOS CUALES 4,481 CORRESPONDEN A LA FASE PRODUCTIVA.

EN EL CUADRO 2.4 SE PRESENTA LA INFORMACION DETALLADA DE LA PARTICIPACION DEL COSTO DE PRODUCCION DENTRO DE LOS COSTOS TOTALES, ORDENANDO LOS CULTIVOS DE ACUERDO AL NIVEL DE RENDIMIENTO DESCRITO EN EL APARTADO ANTERIOR.

CUADRO 2.1.
CULTIVOS DE HORTALIZAS DE ALTO RENDIMIENTO

PRODUCTO	ESTADO DE LA REP.	RENDIMIENTO POR HECTAREA.
CEB. BOLA	BAJA CALIFORNIA	34
TOM VARA-1	BAJA CALIFORNIA	30
CEBOLLA-4	TAMAULIPAS	30
TOM SUELO-4	SONORA	26
SANDIA-3	JALISCO	25
TOM SUELO-3	SINALOA	25
TOM VARA-5	SONORA	24
SANDIA-5	SINALOA	24
SANDIA-6	SONORA	24
TOMATE IND1	SONORA	24
TOM VARA-3	SINALOA	23
PEPINO VARA	SINALOA	23
CH. BELL-2	SINALOA	23
CEBOLLA-1	BAJA CALIFORNIA	23
FRESA FRES	MIHOACAN	22
BERENJENA	SINALOA	22
CH. BELL-1	SINALOA	21
MELON CA-1	COLIMA	21
CEBOLLA-2	MORELOS	21
TOM VARA-4	SINALOA	21
TOM VARA-2	JALISCO	20
MELON HD.	MIHOACAN	20
CEBOLLA-3	TAMAULIPAS	20
SANDIA-2	GUERRERO	20
TOM SUELO-5	TAMAULIPAS	20

FUENTE: UNFH, INVESTIGACION DIRECTA, TEMPORADA 1988-1989.

CUADRO 2.2.
CULTIVOS DE HORTALIZAS DE RENDIMIENTO MEDIO

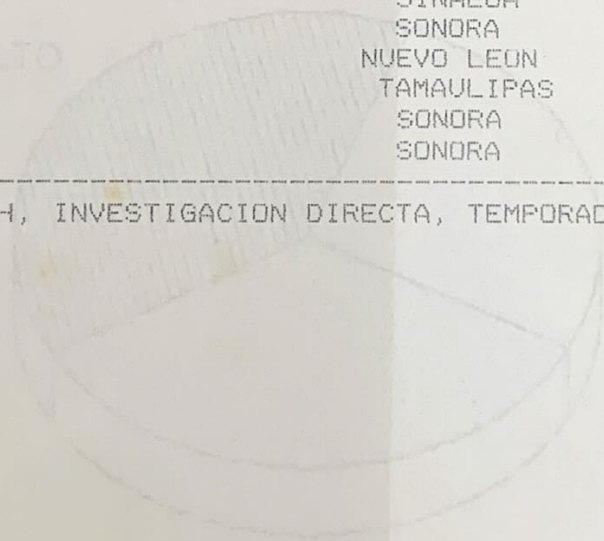
PRODUCTO	ESTADO DE LA REP.	RENDIMIENTO
		FOR HECTAREA.
		TOTAL
MELON CA-2	JALISCO	19
TOM CHERRY1	SONORA	19
OKRA-1	GUERRERO	19
CH. BELL-3	SONORA	18
AJO	GUANAJUATO	18
MELON CA-4	SONORA	18
PEPINO PICK	MIHOACAN	18
TOM CHERRY2	SONORA	18
FRESA	GUANAJUATO	17
MELON CA-3	MIHOACAN	16
CALABCITA-5	SONORA	15
SANDIA-4	NAYARIT	15
CALABCITA-4	SONORA	14
TOM SUELO-2	NUEVO LEON	14
OKRA-3	TAMAULIPAS	13
C. ZUCHINI-3	NUEVO LEON	13
CEBOLLIN	BAJA CALIFORNIA	13
TOM SUELO-1	GUANAJUATO	12
SANDIA-1	VERACRUZ	12
TOMATE IND2	SONORA	12
C. ZUCHINI-1	COAHUILA	12
CALABCITA-3	SONORA	10

FUENTE: UNPH, INVESTIGACION DIRECTA, TEMPORADA 1988-1989.

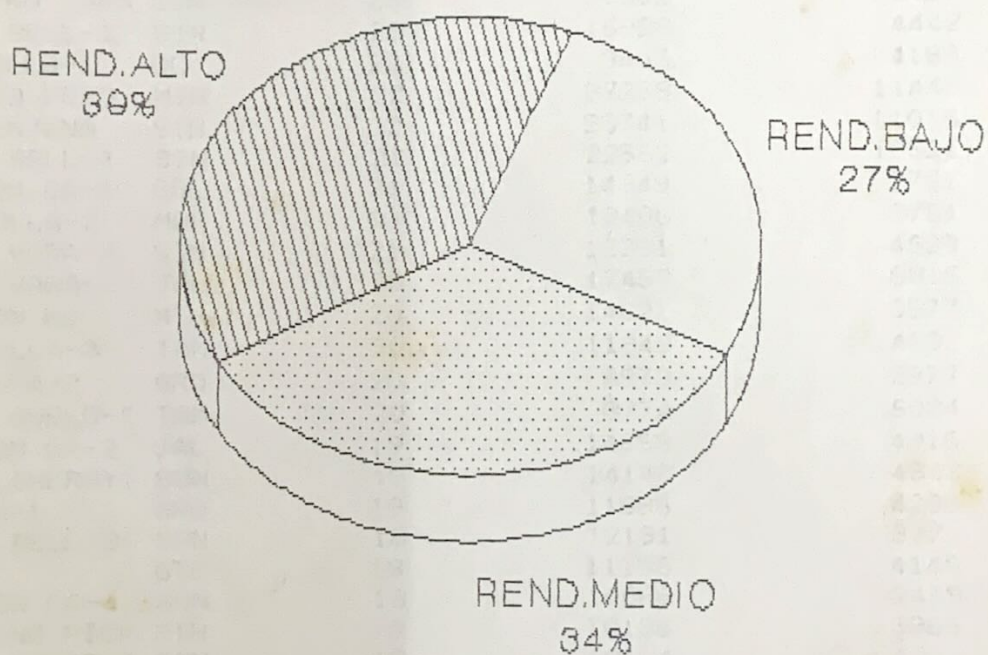
CUADRO 2.3.
 CULTIVOS DE HORTALIZAS DE RENDIMIENTO MEDIO
 RENDIMIENTO POR CULTIVO

PRODUCTO	ESTADO DE LA REP.	RENDIMIENTO
		POR HECTAREA.
		TOTAL
CH. BELL TRA	BAJA CALIFORNIA	9
CH. BELL DIR	BAJA CALIFORNIA	9
PEPINO	TAMAULIPAS	9
TOMATILLO	COAHUILA	9
C. ZUCHINI-2	COAHUILA	9
CALABAZA(1)	COAHUILA	9
BROCOLI-1	GUANAJUATO	8
OKRA-2	MORELOS	8
COLIFLOR	GUANAJUATO	8
ESPARRAGO	BAJA CALIFORNIA	7
CALABCITA-1	SINALOA	7
EJOTE	SINALOA	7
CALABAZA(2)	SONORA	6
BROCOLI-2	NUEVO LEON	6
CALABCITA-2	TAMAULIPAS	6
CHICHARDO-2	SONORA	4
CHICHARDO-1	SONORA	3

FUENTE: UNPH, INVESTIGACION DIRECTA, TEMPORADA 1988-1989.



CULTIVOS DE HORTALIZAS RENDIMIENTO POR CULTIVO



CUADRO 2.4
 ESTRUCTURA DE COSTOS TOTALES Y DE PRODUCCION
 DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.
 CLASIFICACION POR RENDIMIENTO.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO POR HECTAREA.		COSTOS (MILES DE PESOS)	
		TOTAL	TOTAL	PROD.	%
CEB. BOLA	BC	34	11150	3957	35
TOM VARA-1	BC	30	27855	6719	24
CEBOLLA-4	TAM	30	8324	2520	30
TOM SUELO-4	SON	26	13390	4245	32
SANDIA-3	JAL	25	12972	3927	30
TOM SUELO-3	SIN	25	11524	4576	40
TOM VARA-5	SON	24	12431	3946	32
SANDIA-5	SIN	24	9252	2112	23
SANDIA-6	SON	24	8884	2461	28
TOMATE IND1	SON	24	6221	3684	59
TOM VARA-3	SIN	23	23134	10939	47
PEPINO VARA	SIN	23	20502	9421	46
CH. BELL-2	SIN	23	16028	4442	28
CEBOLLA-1	BC	23	9406	4189	45
FRESA FRES	MIH	22	27239	11449	42
BERENJENA	SIN	22	23741	11015	46
CH. BELL-1	SIN	21	22552	10521	47
MELON CA-1	COL	21	14349	2761	19
CEBOLLA-2	MOR	21	12406	3751	30
TOM VARA-4	SIN	21	12231	4529	37
TOM VARA-2	JAL	20	17452	8816	51
MELON HD.	MIH	20	14621	3577	24
CEBOLLA-3	TAM	20	11849	4692	40
SANDIA-2	GRD	20	8973	2977	33
TOM SUELO-5	TAM	20	8774	5084	58
MELON CA-2	JAL	19	14658	4316	29
TOM CHERRY1	SON	19	14148	4843	34
OKRA-1	GRD	19	11885	4288	36
CH. BELL-3	SON	18	12191	3772	31
AJO	GTO	18	11198	4145	37
MELON CA-4	SON	18	10666	2419	23
PEPINO PICK	MIH	18	10156	3965	39
TOM CHERRY2	SON	18	10124	4321	43
FRESA	GTO	17	21360	11625	54
MELON CA-3	MIH	16	11928	4016	34
CALABCITA-5	SON	15	12789	4422	35
SANDIA-4	NAY	15	5915	2257	38
CALABCITA-4	SON	14	7252	2111	29
TOM SUELO-2	NL	14	5207	3218	62
OKRA-3	TAM	13	7214	4712	65
C. ZUCHINI-3	NL	13	7040	4297	61
CEBOLLIN	BC	13	6059	2764	46

CUADRO 2.4
 ESTRUCTURA DE COSTOS TOTALES Y DE PRODUCCION
 DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.
 CLASIFICACION POR RENDIMIENTO.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO POR HECTAREA.		COSTOS (MILES DE PESOS)	
		TOTAL	TOTAL	PROD.	
TOM SUELO-1	GTO	12	8751	5666	65
SANDIA-1	VER	12	8413	4227	50
TOMATE IND2	SON	12	4430	3221	73
C. ZUCHINI-1	COA	12	3219	2219	69
CALABCITA-3	SON	10	11452	3825	33
CH. BELL TRA	BC	9	11793	6722	57
CH. BELL DIR	BC	9	11416	6345	56
PEPINO	TAM	9	7137	2703	38
TOMATILLO	COA	9	6403	3137	49
C. ZUCHINI-2	COA	9	5366	2139	40
CALABAZA(1)	COA	9	4937	1940	39
BROCOLI-1	GTO	8	10812	4201	39
OKRA-2	MOR	8	8709	3351	38
COLIFLOR	GTO	8	9723	3948	41
ESPARRAGO	BC	7	9736	4875	50
CALABCITA-1	SIN	7	6204	3155	51
EJOTE	SIN	7	6073	2541	42
CALABAZA(2)	SON	6	6100	3901	64
BROCOLI-2	NL	6	4023	2006	50
CALABCITA-2	TAM	6	3552	2386	67
CHICHARO-2	SON	4	6484	3060	47
CHICHARO-1	SON	3	7013	3457	49

FUENTE: UNPH, INVESTIGACION DIRECTA, TEMPORADA 1988-1989.

SE PUEDE OBSERVAR QUE EN LOS CULTIVOS DE ALTO RENDIMIENTO, EL COSTO DE PRODUCCION PARTICIPA CON EL 37% DE LOS COSTOS TOTALES, ENCONTRANDOSE EL SUPERIOR CON 59% Y EL MELON CANTALOUPE-1 PRODUCIDO EN COLIMA CON 19%.

EN ESTE GRUPO EN TERMINOS ABSOLUTOS Y A PRECIOS DE 1988, EL COSTO PROMEDIO POR HECTAREA EN LA FASE PRODUCTIVA ASCENDIO A 5,452 PESOS POR HECTAREA, SITUANDOSE LA FRESA MICHOACANA EN EL LIMITE SUPERIOR CON 11,449 PESOS POR HECTAREA Y LA SANDIA-5 DE SINALOA CON 2,112 PESOS COMO LIMITE INFERIOR.

ASIMISMO, EL PROMEDIO DE COSTO TOTAL DE ESTOS PRODUCTO ES DE 14,610 PESOS POR HECTAREA, EVIDENCIANDO UNA DESVIACION DEL 32% RESPECTO DEL PROMEDIO TOTAL DE LA MUESTRA.

POR SU PARTE EN LOS CULTIVOS DE RENDIMIENTO INTERMEDIO, EL COSTO DE PRODUCCION PARTICIPA CON EL 45% DEL COSTO TOTAL, SITUANDOSE EL TOMATE INDUSTRIAL-2 DE SONORA EN EL EXTREMO SUPERIOR CON 73% Y EL MELON CANTALOUPE-4 CON 23% COMO EXTREMO INFERIOR.

EN VALORES ABSOLUTOS, LOS CULTIVOS DE RENDIMIENTO MEDIO PROMEDIAN UN COSTO DE 4,428 PESOS POR HECTAREA EN LA ETAPA PRODUCTIVA SITUANDOSE LA FRESA COMO LA HORTALIZA QUE REQUIERE MAYORES RECURSOS EN ESTA FASE, ES DECIR, 11,625 PESOS POR HECTAREA Y LA CALABACITA-4 LA QUE TAN SOLO NECESITA 2,111 PESOS POR HECTAREA.

EN GENERAL EN ESTE GRUPO DE 22 HORTALIZAS EL COSTO TOTAL PROMEDIA 9,842 PESOS POR HECTAREA PRESENTANDO UNA DESVIACION DEL 11% RESPECTO DEL PROMEDIO TOTAL DE LA MUESTRA DE 64 CULTIVOS.

EN EL TERCER GRUPO DE HORTALIZAS DE BAJO RENDIMIENTO, LOS COSTOS DE PRODUCCION ASCIENDEN EN PROMEDIO A 48% DE LOS COSTOS TOTALES EN LOS CUALES LA CALABACITA-2 DE TAMAULIPAS SE IDENTIFICA CON UNA PARTICIPACION DE 67% COMO NIVEL SUPERIOR Y EL PEPINO Y LA OKRA-2 DE MORELOS CON 38% COMO LIMITE INFERIOR.

IGUALMENTE, EN TERMINOS DE VALOR, LOS CULTIVOS DE BAJO RENDIMIENTO DEMOSTRARON UN PROMEDIO DE 3,516 PESOS POR HECTAREA, SIENDO EL MAS COSTOSO EN ESTE SEGMENTO LA PRODUCCION DE

CHILE-BELL TRANSPLANTE EN BAJA CALIFORNIA CON 6,722 PESOS POR HECTAREA Y EL MAS BARATO LA CALABAZA ZUCHINI-2 DE COAHUILA CON 2,139 PESOS POR HECTAREA.

GLOBALMENTE, EL COSTO TOTAL EN ESTE GRUPO PROMEDIA 7,381 PESOS POR HECTAREA, ES DECIR 33% DE DESVIACION RESPECTO DEL PROMEDIO TOTAL DE LA MUESTRA.

CUADRO 2.5
RESUMEN DE LA PARTICIPACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION DENTRO DE LOS COSTOS TOTALES DE HORTALIZAS.

	PARTICIPACION DEL COSTO DE PRODUCCION EN EL COSTO TOTAL	VALOR PROMEDIO DEL COSTO DE PRODUCCION PESOS/HECTARE A	VALOR PROMEDIO DEL COSTO TOTAL PESOS/HECTARE A
PROMEDIO GENERAL	41%	4,482	11,049
HORTALIZAS DE ALTO RENDIMIENTO	37%	5,452	14,610
HORTALIZAS DE RENDIMIENTO MEDIO	45%	4,428	9,842
HORTALIZAS DE BAJO RENDIMIENTO	48%	3,516	7,381

FUENTE: CUADRO N^o 2.4.

POR LO EXPUESTO, PODEMOS DERIVAR LAS SIGUIENTES RELACIONES BASICAS QUE SE CONSIGNAN EN EL CUADRO 2.5

- EN EL SUBSECTOR HORTALIZAS EN MEXICO SE OBSERVA UNA MAYOR INCIDENCIA DE LOS COSTOS DE PRODUCCION DENTRO DEL TOTAL EN CULTIVOS DE BAJO RENDIMIENTO.

- SIN EMBARGO, EL COSTO ABSOLUTO DE PRODUCCION EN TERMINOS ABSOLUTOS EN CULTIVOS DE ALTO RENDIMIENTO ES MAYOR EN 25% Y 55% RESPECTO DE LOS CULTIVOS DE MEDIANO Y BAJO RENDIMIENTO RESPECTIVAMENTE.
- LA RELACION PONDERADA DE RENDIMIENTO-COSTO ESTABLECE UNA POSICION DE 232 PESOS POR TONELADA EN LOS CULTIVOS DE ALTO RENDIMIENTO, 291 PESOS EN CULTIVOS DE RENDIMIENTO INTERMEDIO Y DE 482 PESOS POR TONELADA EN LOS CULTIVOS DE BAJO RENDIMIENTO.

1.3. LOS CULTIVOS MAS COSTOSOS EN EL SUBSECTOR.

CON OBJETO DE AMPLIAR EL ANALISIS DE LOS COSTOS DE PRODUCCION DE LAS HORTALIZAS DE INTERES SE REALIZO UNA CLASIFICACIONES DE MAYOR A MENOR NIVEL DE COSTO QUE SE PRESENTA EN EL CUADRO 2.6

COMO PUEDE OBSERVARSE SON 7 CULTIVOS LOS QUE CAPTAN N COSTO TOTAL DE PRODUCCION MAYOR A LOS 20 MIL PESOS POR HECTAREA SIENDO ESTOS: EL TOMATE VARA-1, LA FRESA FRESCA, LA BERENJENA, EL TOMATE VARA-3, EL CHILE BELL-1, LA FRESA DE GUANAJUATO Y EL PEPINO VARA DE SINALOA.

EN LOS CASOS ANTERIORES EL COSTO TOTAL PROMEDIO UN VALOR DE 23,769 PESOS POR TONELADA. A SU VES EL COSTO DE PRODUCCION PROMEDIO ASCIENDE A 10,241 PESOS POR HECTAREA, LO QUE IMPLICA UNA PARTICIPACION DEL 43%.

POR SU PARTE, SE IDENTIFICAN 26 CULTIVOS CON COSTO TOTAL PROMEDIO DE 12,524 PESOS POR HECTAREA EN LOS CUALES EL COSTO DE PRODUCCION MEDIO ES DE 4,416 PESOS POR HECTAREA, ESTO ES 35% DEL COSTO TOTAL.

A SU VES, 31 CULTIVOS PRESENTAN COSTOS TOTALES MENORES A LOS 10 MIL PESOS POR HECTAREA EN ESTE GRUPO, EL COSTO PROMEDIO TOTAL SUMA 6,929 PESOS POR HECTAREA, Y EL COSTO DE PRODUCCION 3,236 PESOS POR HECTAREA, ES DECIR 48%.

DE LO EXPUESTO SE PUEDE CONCLUIR QUE EN LOS CULTIVOS DE ALTO Y BAJO COSTO, LOS COSTO DE PRODUCCION SE ENCUENTRAN POR ARRIBA DEL 40%, MIENTRAS QUE EN CULTIVOS DE COSTO INTERMEDIO LOS COSTOS DE PRODUCCION SE SITUAN EL 35%.

CUADRO 2.6.
 ESTRUCTURA DE COSTOS TOTALES Y DE PRODUCCION
 DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.
 CLASIFICACION DE MAYOR A MENOR NIVEL DE COSTO.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO	COSTOS		
		FOR HECTAREA.	(MILES DE PESOS)		
		TOTAL	TOTAL	PROD.	%
TOM VARA-1	BC	30	27855	6719	24
FRESA FRES	MIH	22	27239	11449	42
BERENJENA	SIN	22	23741	11015	46
TOM VARA-3	SIN	23	23134	10939	47
CH. BELL-1	SIN	21	22552	10521	47
FRESA	GTO	17	21360	11625	54
PEPINO VARA	SIN	23	20502	9421	46
TOM VARA-2	JAL	20	17452	8816	51
CH. BELL-2	SIN	23	16028	4442	28
MELON CA-2	JAL	19	14658	4316	29
MELON HD.	MIH	20	14621	3577	24
MELON CA-1	CDL	21	14349	2761	19
TOM CHERRY1	SON	19	14148	4843	34
TOM SUELO-4	SON	26	13390	4245	32
SANDIA-3	JAL	25	12972	3927	30
CALABCITA-5	SON	15	12789	4422	35
TOM VARA-5	SON	24	12431	3946	32
CEBOLLA-2	MOR	21	12406	3751	30
TOM VARA-4	SIN	21	12231	4529	37
CH. BELL-3	SON	18	12191	3772	31
MELON CA-3	MIH	16	11928	4016	34
OKRA-1	GRO	19	11885	4288	36
CEBOLLA-3	TAM	20	11849	4692	40
CH. BELL TRA	BC	9	11793	6722	57
TOM SUELO-3	SIN	25	11524	4576	40
CALABCITA-3	SON	10	11452	3825	33
CH. BELL DIR	BC	9	11416	6345	56
AJO	GTO	18	11198	4145	37
CEB. BOLA	BC	34	11150	3957	35
BROCDLI-1	GTO	8	10812	4201	39
MELON CA-4	SON	18	10666	2419	23
PEPINO PICK	MIH	18	10156	3965	39
TOM CHERRY2	SON	18	10124	4321	43
ESPARRAGO	BC	7	9736	4875	50
COLIFLOR	GTO	8	9723	3948	41
CEBOLLA-1	BC	23	9406	4189	45
SANDIA-5	SIN	24	9252	2112	23
SANDIA-2	GRO	20	8973	2977	33
SANDIA-6	SON	24	8884	2461	28
TOM SUELO-5	TAM	20	8774	5084	58
TOM SUELO-1	GTO	12	8751	5666	65
OKRA-2	MOR	8	8709	3351	38

CUADRO 2.6.
ESTRUCTURA DE COSTOS TOTALES Y DE PRODUCCION
DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.
CLASIFICACION DE MAYOR A MENOR NIVEL DE COSTO.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO		COSTOS		%
		TOTAL	POR HECTAREA.	TOTAL	PROD.	
SANDIA-1	VER	12		8413	4227	50
CEBOLLA-4	TAM	30		8324	2520	30
CALABCITA-4	SON	14		7252	2111	29
OKRA-3	TAM	13		7214	4712	65
PEPINO	TAM	9		7137	2703	38
C. ZUCHINI-3	NL	13		7040	4297	61
CHICHARDO-1	SON	3		7013	3457	49
CHICHARDO-2	SON	4		6484	3060	47
TOMATILLO	CDA	9		6403	3137	49
TOMATE IND1	SON	24		6221	3684	59
CALABCITA-1	SIN	7		6204	3155	51
CALABAZA(2)	SON	6		6100	3901	64
EJOTE	SIN	7		6073	2541	42
CEBOLLIN	BC	13		6059	2764	46
SANDIA-4	NAY	15		5915	2257	38
C. ZUCHINI-2	COA	9		5366	2139	40
TOM SUELO-2	NL	14		5207	3218	62
CALABAZA(1)	COA	9		4937	1940	39
TOMATE IND2	SON	12		4430	3221	73
BROCOLI-2	NL	6		4023	2006	50
CALABCITA-2	TAM	6		3552	2386	67
C. ZUCHINI-1	CDA	12		3219	2219	69

FUENTE: UNPH, INVESTIGACION DIRECTA, TEMPORADA 1988-1989.

PAR SU PARTE LA FASE DE RENDIMIENTO Y COSECHA CAPTA EL 69% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION Y SE ENCUENTRA INTEGRADA POR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y MALAS HIERBAS
- LABORES CULTURALES
- RIEGO
- LABORES DE SIEMBRA
- GASTOS DIVERSOS

2. UBICACION DE LAS FASES Y PESO RELATIVO.

EN CONFORMIDAD CON LOS LINEAMIENTOS METODOLOGICOS Y SU ADAPTACION AL SUBSECTOR HORTALIZAS EN MEXICO, EL PROCESO PRODUCTO SE DIVIDE EN DOS FASES.

1. PREPARACION PRODUCTIVA.
2. CRECIMIENTO Y COSECHA.

DESDE UNA INTEGRACION GLOBAL VINCULADA AL ANALISIS DE COSTOS DE LAS SECCIONES PRECEDENTES, LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA PREPARACION PRODUCTIVA REPRESENTAN EN PROMEDIO PARA LOS CASOS ESTUDIADOS EL 32% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

EN ESTA FASE SE AGRUPAN LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

- RENTA DE LA TIERRA.
- PREPARACION DE LA TIERRA.
- SIEMBRA, Y
- FERTILIZACION.

EL PESO RELATIVO DE ESTAS ACTIVIDADES DENTRO DE LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA SE INDICAN EN EL CUADRO 2.7. DE EL SE DESPRENDE UNA PARTICIPACION DEL 22% PARA LA RENTA Y PREPARACION DE LA TIERRA RESPECTIVAMENTE, DEL 25% PARA LAS ACCIONES DE FERTILIZACION Y DE 31% PARA LA SIEMBRA.

POR SU PARTE LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA CAPTA EL 68% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION Y SE ENCUENTRA INTEGRADA POR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES.

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y MALAS HIERBAS.
- LABORES CULTURALES.
- RIEGOS
- LABORES DE COSECHA
- GASTOS DIVERSOS

CUADRO 2.7
FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA
PESO RELATIVO DE LAS ACTIVIDADES

CONCEPTO	%
PREPARACION PRODUCTIVA	100.0
RENTA DE LA TIERRA	22.0
PREPARACION DE LA TIERRA	22.0
SIEMBRA	31.0
FERTILIZACION	25.0

FUENTE: APENDICE DEL PRESENTE ESTUDIO.

EN EL CUADRO 2.8 SE INDICA EL PESO RELATIVO DE ESTAS ACTIVIDADES EN LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA.

CUADRO 2.8
FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA
PESO RELATIVO DE LAS ACTIVIDADES

CONCEPTO	%
CRECIMIENTO Y COSECHA	100.0
CONTROL DE ENFERMEDADES	25.0
CONTROL DE HIERBAS	1.0
LABORES CULTURALES	13.0
RIEGOS	7.0
LABORES DE COSECHA	27.0
GASTOS DIVERSOS	27.0

FUENTE: APENDICE DEL PRESENTE ESTUDIO.

FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA PESO RELATIVO DE LAS ACTIVIDADES

UNA VEZ MAS ANTES DE PASAR DE LA ETAPA DE LA SIEMBRA A PARTIR DEL ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL PLAN QUE SE DESARROLLA EN LAS SIGUIENTES PAGINAS.

2.1. FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA

DE ACUERDO CON LA METEOROLOGIA DE LA PRESENTE TEMPORADA, SE HA DEBIDO DEBIDAMENTE ANALIZAR EL PLANO DE CADA ACTIVIDAD EN LAS DIFERENTES FASES PRODUCTIVAS Y DE COMERCIALIZACION.

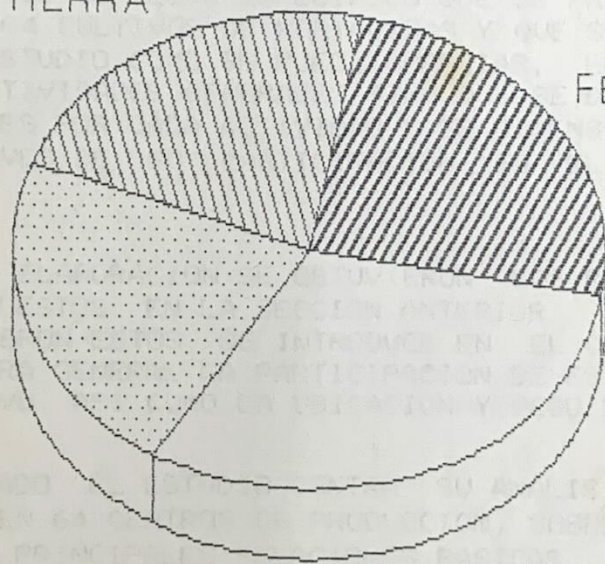
LA MEJOR EN LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA SE HA DEBIDO DEBIDAMENTE ANALIZAR EL PLANO DE CADA ACTIVIDAD EN LAS DIFERENTES FASES PRODUCTIVAS Y DE COMERCIALIZACION.

RENTA DE LA TIERRA
22%

FERTILIZACION
25%

PREP. TIERRA
22%

SIEMBRA
31%



EN ESTA FASE EL CONTROL DE ENFERMEDADES PARTICIPA CON EL 25% DENTRO DEL COSTO DE LA MISMA, LABORES DE COSECHA Y GASTOS DIVERSOS CON 27% CADA UNO, LABORES CULTURALES CON 13%, RIEGOS CON 7% Y CONTROL DE HIERBAS CON EL RESTANTE 1%.

LOS RESULTADOS ANTERIORES SE OBTUVIERON A PARTIR DEL ANALISIS DE LOS DIAGRAMAS DE FLUJO QUE SE DESARROLLA EN LAS SECCIONES SIGUIENTES.

2.1. FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA.

DE ACUERDO CON LA METODOLOGIA BASE DEL PRESENTE ESTUDIO, SE ELABORARON DIAGRAMAS DE FLUJO DE CADA ACTIVIDAD EN LAS DIFERENTES FASES PRODUCTIVAS Y DE COMERCIALIZACION.

EN PARTICULAR EN LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA SE HA DESARROLLADO UN ANALISIS DE FLUJO ESPECIFICO QUE SE PRESENTA EN EL DIAGRAMA I, PARA 64 CULTIVOS DE HORTALIZAS Y QUE SE CONSIGNAN EN EL APENDICE DEL ESTUDIO COMO SE PUEDE APRECIAR. EL DIAGRAMA INCLUYE NO SOLO LAS ACTIVIDADES GENERALES SINO QUE SE DESGLOSAN LAS PRINCIPALES ACCIONES POR CADA ACTIVIDAD Y SE DIMENSIONA SU PESO ESPECIFICO A TRAVES DE SU PARTICIPACION EN EL COSTO TOTAL DE PRODUCCION.

A PARTIR DE SU ELABORACION SE OBTUVIERON LOS RESULTADOS GLOBALES QUE FUERON EXPUESTOS EN LA SECCION ANTERIOR. LA BASE SOBRE LA QUE SE DEFINIERON ESTOS SE INTRODUCE EN EL CUADRO No 2.9., Y RECOGE DE MANERA GENERAL LA PARTICIPACION DE ESTA FASE DENTRO DEL COSTO PRODUCTIVO, ASI COMO LA UBICACION Y PESO DE CADA ACTIVIDAD.

COMO FUE INDICADO EL ESTUDIO CENTRA SU ANALISIS EN 17 CULTIVOS DESARROLLADOS EN 64 CENTROS DE PRODUCCION, SOBRE LOS CUALES ESTABLECEREMOS SUS PRINCIPALES RELACIONES BASICAS.

AJO.

EL CASO ANALIZADO SE LOCALIZA EN LA REGION DE CELAYA EN EL ESTADO DE GUANAJUATO. SU EPOCA DE SIEMBRA SE UBICA ENTRE LOS MESES DE SEPTIEMBRE A OCTUBRE Y DE SU COSECHA ENTRE ABRIL Y MAYO. EL RENDIMIENTO OBSERVADO ES DE 18 TONELADAS POR HECTAREA.

PARA ESTA HORTALIZA LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA REPRESENTA EL 48% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

PRODUCTO: _____

REGION: _____

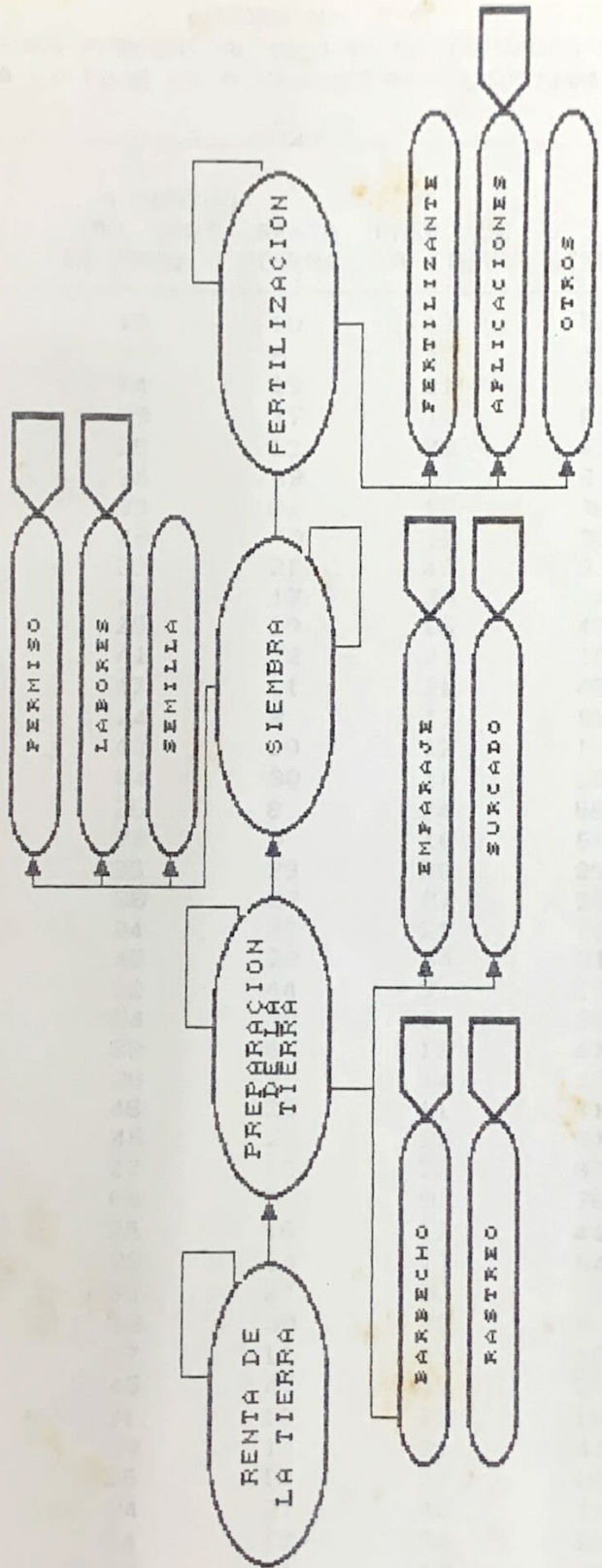
ESTADO: _____

EPOCA DE SIEMBRA: _____

EPOCA DE COSECHA: _____

BENDIMIENTO: _____

DIAGRAMA I. PREPARACION PRODUCTIVA.



CUADRO No. 2.9.
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS
A LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA.

PRODUCTO	% DENTRO DEL COST DE PROD.	RENTA TIERRA	PREP. DE LA TIERRA	SIEMBRA	FERTILI- ZACION.
AJO	48	10	17	54	19
BERENJENA	31	6	13	13	68
BROCOLI-1	54	19	17	46	19
BROCOLI-2	29	17	10	62	10
CALABCITA-1	25	12	20	48	20
CALABCITA-2	35	29	57	6	9
CALABCITA-3	33	24	12	36	27
CALABCITA-4	48	50	17	21	13
CALABCITA-5	33	21	42	9	27
CALABAZA(1)	29	17	34	14	34
CALABAZA(2)	25	20	16	48	16
C. ZUCHINI-1	41	12	41	10	37
C. ZUCHINI-2	47	11	21	49	19
C. ZUCHINI-3	24	8	13	58	21
CEBOLLA-1	42	50	12	17	21
CEBOLLA-2	44	30	14	23	34
CEBOLLA-3	25	8	24	56	12
CEBOLLA-4	28	0	18	54	29
CEB. BOLA	35	29	29	29	14
CEBOLLIN	38	37	37	26	0
CHICHARDO-1	24	25	21	38	17
CHICHARDO-2	43	23	44	21	12
CH. BELL DIR	32	44	9	28	19
CH. BELL TRA	34	38	9	35	18
CH. BELL-1	32	6	16	47	31
CH. BELL-2	28	7	14	43	36
CH. BELL-3	46	28	11	41	20
COLIFLOR	45	22	22	31	24
EJOTE	27	15	22	37	26
ESPARRAGO	85	9	9	76	5
FRESA	25	16	12	44	28
FRESA FRES	28	14	11	54	21
MELON CA-1	33	27	30	12	30
MELON CA-2	32	38	38	6	19
MELON CA-3	27	11	33	19	37
MELON CA-4	45	47	16	27	11
MELON HD.	31	10	32	19	39
OKRA-1	29	14	21	41	24
OKRA-2	25	16	28	16	40
OKRA-3	24	21	42	13	25
PEPINO	24	13	38	38	13
PEPINO VARA	19	11	16	16	58
PEPINO PICK	27	11	37	22	30

CUADRO No. 2.9.
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS
A LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA.

PRODUCTO	% DENTRO				
	DEL COST DE PROD.	RENTA TIERRA	PREP. DE LA TIERRA	SIEMBRA	FERTILI- ZACION.
SANDIA-1	19	11	42	11	37
SANDIA-2	32	22	25	6	47
SANDIA-3	41	32	34	20	15
SANDIA-4	29	31	31	14	24
SANDIA-5	27	19	30	19	33
SANDIA-6	34	59	18	9	15
TOM CHERRY1	32	31	9	38	22
TOM CHERRY2	30	23	20	17	40
TOMATE IND1	27	30	19	22	30
TOMATE IND2	35	26	46	17	11
TOM SUELO-1	28	14	21	39	25
TOM SUELO-2	15	20	20	40	20
TOM SUELO-3	28	7	14	39	39
TOM SUELO-4	25	28	16	20	36
TOM SUELO-5	19	11	21	53	16
TOM VARA-1	31	42	10	29	19
TOM VARA-2	24	25	13	29	33
TOM VARA-3	23	9	9	30	52
TOM VARA-4	27	11	15	48	26
TOM VARA-5	35	37	11	26	26
TOMATILLO	35	9	20	49	23

FUENTE: UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS. INVESTIGACION DIRECTA.

TOMANDO EN CUENTA LOS NIVELES DE PARTICIPACION LA RENTA DE LA TIERRA ABSORBE EL 10% DE LOS ESFUERZOS DE RECURSOS EN ESTA ETAPA, EL 17% LA PREPARACION DE LA TIERRA QUE INCLUYE ACTIVIDADES DE BARBECHO, RASTREO, NIVELACION, MARCA Y TRAZO DE SURCOS Y CANALIZACION.

A SU VEZ, LA SIEMBRA CAPTA EL 54% DE LOS COSTOS EN ESTA FASE, IMPLICANDO LA APLICACION DE SEMILLA, EL DESGRANE Y LA DESINFECTACION.

LA FERTILIZACION, QUE INCLUYE 2 APLICACIONES ABSORBE EL 19% DE LOS COSTOS DE LA FASE IMPLICANDO SUPERFOSFATO TRIPLE Y UREA BASICAMENTE.

BERENJENA.

EL CULTIVO DE BERENJENA IDENTIFICADO SE LOCALIZA EN LA REGION DEL NORTE DE CULIACAN EN EL ESTADO DE SINALOA. SU EPOCA DE SIEMBRA ES DE AGOSTO A NOVIEMBRE Y LA DE COSECHA DE NOVIEMBRE-ABRIL. EL RENDIMIENTO OBTENIDO ES DE 22 TONELADAS POR HECTAREA.

EN ESTE PRODUCTO LA PREPARACION PRODUCTIVA REPRESENTA EL 31% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LA RENTA DE LA TIERRA ABSORBE UNA PARTICIPACION DEL 6% DE LOS COSTOS EN ESTA FASE, MIENTRAS QUE LA PREPARACION DE TERRENO LO HACE CON 13%. EN ESTA ULTIMA SE REALIZAN LAS ACTIVIDADES DE BORDEO, NIVELACION, BARBECHO, RASTREO, SURCADO Y CANALIZACION BASICAMENTE.

LA SIEMBRA CAPTA EL 13% E IMPLICA LAS LABORES DE PLANTA, PLANTEO, REPLANTEO Y ACARREO DE PLANTAS.

EN ESTE CASO, LA FERTILIZACION ES EL CONCEPTO MAS IMPORTANTE DE ESTA FASE, YA QUE CAPTA EL 68% DE LOS COSTOS DE ESTA FASE.

BROCOLI.

EN ESTE PRODUCTO SE IDENTIFICACION DOS CULTIVOS, EL PRIMERO LOCALIZADO EN LA REGION DE CELAYA, GUANAJUATO Y EL SEGUNDO EN LA REGION DEL GRANGENAL EN EL ESTADO DE NUEVO LEON.

LAS EPOCAS DE SIEMBRA SON ENTRE ABRIL Y NOVIEMBRE Y LA COSECHA SE VERIFICA EN FEBRERO. EL RENDIMIENTO OBSERVADO ES DE 8 Y 6 TONELADAS RESPECTIVAMENTE.

EN ESTE CULTIVO SE OBSERVA QUE LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA SUS PESOS ESPECIFICOS DENTRO DEL COSTO TOTAL DE PRODUCCION ENCUENTRAN DIFERENCIAS MUY MARCADAS. EN EL CULTIVO DE GUANAJUATO REPRESENTAN 54% MIENTRAS QUE EN EL DE NUEVO LEON ASCIENDEN A 29%.

EN ESTA HORTALIZA EL CONCEPTO DE RENTA DE LA TIERRA ABSORBE EN PROMEDIO EL 18% DE LOS COSTOS DE ESTA FASE Y LA PREPARACION DE LA MISMA UN PROMEDIO DE 14%. LAS PRINCIPALES ACCIONES EN ESTA ULTIMA SON: LIMPIA, BARBECHO, RASTREO, BORDADO Y OTROS.

LA SIEMBRA ES LA PRINCIPAL ACTIVIDAD YA QUE CAPTA EN EL PRIMER CASO 46% DEL TOTAL DE LA FASE Y EL 62% EN EL SEGUNDO CASO. EN ESTA ACTIVIDAD SE CONSIDERA EL COSTO DE LA PLANTA DE REPLANTEO Y SU ACARREO.

FINALMENTE, LA FERTILIZACION IMPLICA UNA DISTRIBUCION DE RECURSOS DEL 19% DEL TOTAL DE LA FASE EN EL CULTIVO DE CELAYA Y DE 10% EN EL DE NUEVO LEON.

CALABACITA.

EN ESTA HORTALIZA SE ANALIZARON 5 CULTIVOS LOCALIZADOS EN LA REGION DE GUASAVE SINALOA CON RENDIMIENTO DE 7 TONELADAS POR HECTAREA, EN MATAMOROS TAMAULIPAS CON 6 TONELADAS DE RENDIMIENTO, EN LA REGION DE CIUDAD OBREGON, SONORA CON RENDIMIENTO DE 10 TONELADAS, EN GUAYMAS, SONORA CON RENDIMIENTO DE 14 TONELADAS Y EN HUATABAMPO, SONORA CON 15 TONELADAS POR HECTAREA.

EN GENERAL LA EPOCA DE SIEMBRA SE DA ENTE LOS MESES DE OCTUBRE Y DICIEMBRE Y LA COSECHA ENTRE NOVIEMBRE Y MARZO.

EN PROMEDIO LAS ACTIVIDADES DE LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA REPRESENTAN EL 35% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

EN ESTOS CASOS, LA RENTA DE LA TIERRA ABSORBE EL 27% Y SU PREPARACION EL 29% COMO PROMEDIO. EN LA ULTIMA ACTIVIDAD SE REALIZAN DIVERSAS LABORES, DESTACANDO EL BARBECHO, EMPAREJE, RASTREO, SURCADO Y CANALIZACION ENTRE OTRAS.

LA SIEMBRA EN ESTA HORTALIZAS ABSORBE EL 13% COMO PROMEDIO PARA LA FASE, IMPLICANDO EL COSTO DE LA SEMILLA Y SU PLANTEO.

A SU VEZ, LA FERTILIZACION CAPTA EL 21% CONSIDERANDO EL COSTO DE LOS FERTILIZANTES Y SU APLICACION. EN ESTE SENTIDO, SE SUMINISTRA SUPERFOSFATO TRIPLE, UREA Y AGUAMONIA.

CALABAZAS.

EN ESTE PRODUCTO SE CONSIDERAN DOS CULTIVOS: EL REFERIDO A LA CALABAZA TIPO CROCKNEOK PRODUCIDA EN LA REGION DE SALTILLO EN COAHUILA CON UN RENDIMIENTO DE 9 TONELADAS POR HECTAREA Y LA CALABAZA DURA OBTENIDA EN LA REGION DE CABORCA EN SONORA CON UN RENDIMIENTO DE 6 TONELADAS POR HECTAREA.

PARA ESTOS CULTIVOS SE IDENTIFICA UNA PARTICIPACION MEDIA DEL 27% DE LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA DENTRO DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

EN CONJUNTO LA RENTA DE LA TIERRA ABSORBE EL 19% DE LOS COSTOS EN ESTA FASE Y LA PREPARACION DEL TERRENO LO HACE CON 25%. LAS ACTIVIDADES COMPRENDIDAS SON EL BARBECHO, EL SUBSUELO, RASTRERO Y SURCADO.

LA SIEMBRA CAPTA EL 31% DEL PESO DE LA FASE Y COMPRENDE EL COSTO DE LA SEMILLA Y SUS LABORES DE SIEMBRA.

LA FERTILIZACION IMPLICA UNA PARTICIPACION DEL 25% APLICANDOSE UREA, SUPERFOSFATO TRIPLE, AMONIACO ANHIDRO.

CALABAZA ZUCHINI.

SE SELECCIONARON TRES CASOS REPRESENTATIVOS DE ESTA HORTALIZA; LA CULTIVADA EN LA REGION DE RAMOS ARIZPE COAHUILA CON UN RENDIMIENTO DE 12 TONELADAS POR HECTAREA; EN SEGUNDO LUGAR LA UBICADA EN SALTILLO COAHUILA CON 9 TONELADAS DE RENDIMIENTO Y LA PRODUCIDA EN EL GRANGENAL, NUEVO LEON CON 13 TONELADAS DE RENDIMIENTO POR HECTAREA.

EN ESTOS CULTIVOS, LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA INTEGRA EL 37% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

EN PROMEDIO, LA RENTA DEL TERRENO IMPLICA UN 10% DE LA FASE Y 25% SU PREPARACION, INTEGRANDO LAS LABORES DE BARBECHO, RASTREO, EMPAREJE Y SURCADO.

LA SIEMBRA CAPTA EN PROMEDIO PARA LOS TRES CULTIVOS UN 39% DE LOS COSTOS DE LA FASE, INCLUYENDO EL COSTO DE SEMILLA Y SUS LABORES DE PLANTEO, REPLANTEO Y ACARREO DE PLANTAS.

EN GENERAL, LA FERTILIZACION IMPLICA UN 26% DE LOS COSTOS DE LA FASE, APLICANDOSE FOSFATO DIAMONICO, UREA Y TRIPLE 17.

CEBOLLA. EN ESTE GRUPO SE INCLUYE 6 CULTIVOS: LA UBICADA EN LA REGION DE ENSENADA, B.C.N., CON 23 TONELADAS DE RENDIMIENTO; LA CEBOLLA DE JOJUTLA EN MORELOS CON 21 TONELADAS; LOS CULTIVOS DE CEBOLLA EN SAN LUIS POTOSI Y TAMAULIPAS CON 20 TONELADAS DE RENDIMIENTO; LA CEBOLLA DE LA REGION DE LLERA EN TAMAULIPAS CON 30 TONELADAS DE RENDIMIENTO; LA CEBOLLA BOLA DE MEXICALI, B.C.N., CON 34 TONELADAS DE RENDIMIENTO Y EL CEBOLLIN DE LA MISMA REGION CON 13 TONELADAS POR HECTAREA.

EN ESTA HORTALIZA EN PROMEDIO LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA CAPTA EL 35% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

AL INTERIOR DE LA FASE, LA RENTA DE LA TIERRA ABSORBE EL 26% Y SU PREPARACION 22% DE LOS COSTOS DE LA FASE. EN ESTA ACTIVIDAD SE VERIFICAN LAS LABORES DE BARBECHO, EMPAREJE, RASTREO, NIVELACION, ETC.

COMO EN OTRAS HORTALIZAS, LA SIEMBRA ES UN CONCEPTO DE GRAN PESO ESPECIFICO, QUE EN ESTE RENGLO ASCIENDE AL 34% EN PROMEDIO PARA LA FASE. EN ESTE CONCEPTO SE INTEGRA EL COSTO DE LA SEMILLA Y LABORES.

LA FERTILIZACION SUMA UNA RELACION PROMEDIO DE 18% PARA LA FASE, APLICANDOSE: FOSFATO DIAMONICO, UREA, TRIPLE 17, SULFATO DE AMONIO, FERTILIZANTES FOLIARES Y AGROSUL.

CHICHARO.

ESTA HORTALIZA ES LA QUE PRESENTA LOS MAS BAJOS RENDIMIENTOS POR HECTAREA DE LA MUESTRA ANALIZADA. SE IDENTIFICARON LOS CASOS DE CABORCA CON 3 TONELADAS DE RENDIMIENTO Y DE HUATABAMPO EN SONORA, CON 4 TONELADAS DE RENDIMIENTO.

LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA REPRESENTA EN PROMEDIO EL 34% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LA RENTA DE LA TIERRA Y SU PREPARACION CAPTAN EL 24% Y 33% RESPECTIVAMENTE DENTRO DE LA FASE, INCLUYENDOSE LAS LABORES DE BARBECHO, EMPAREJE, RASTREO, SURCADO, LIMPIA Y OTROS.

LA SIEMBRA SUME UN 29% EN PROMEDIO DE LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA, INTEGRANDO EL COSTO DE LA SEMILLA Y SU APLICACION.

POR SU PARTE LA FERTILIZACION EN EL CHICHARO ABSORBE UN 14% DE LA FASE APLICANDOSE UREA, SUPERFOSFATO TRIPLE Y AMONIACO ANHIDRO.

CHILE BELL.

EN ESTA HORTALIZA SE ANALIZARON 5 CULTIVOS. EL PRIMERO REFERIDO AL CHILE BELL (DIRECTO) DE LA REGION DE ENSENADA EN BAJA CALIFORNIA CON 9 TONELADAS DE RENDIMIENTO, EL CHILE BELL (TRANSPLANTE), IGUALMENTE DE ENSENADA Y MISMO RENDIMIENTO; EL LOCALIZADO EN VALLE DE CULIACAN, SINALOA CON 21 TONELADAS DE RENDIMIENTO, EL CHILE BELL DE GUASAVE SINALOA CON 8 TONELADAS DE RENDIMIENTO Y EL CHILE BELL DE GUAYMAS, SONORA CON 18 TONELADAS DE RENDIMIENTO.

PARA ESTA HORTALIZA, LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA CAPTA EL 34% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

AL INTERIOR DE LA FASE, LA RENTA DE LA TIERRA IMPLICA UN 25% DE LOS COSTOS Y SU PREPARACION 12% IMPLICANDO LAS ACTIVIDADES DE BARBECHO, RASTREO, NIVELACION, CANALES, SURCADO Y OTROS.

LA SIEMBRA CAPTA EL 38% DE LOS COSTOS DE LA FASE IMPLICANDO EL COSTO DE LA SEMILLA Y SUS LABORES.

EN FERTILIZACION INTEGRA EL RESTANTE 25%, APLICANDOSE TRIPLE 17, SUPERTRIPLE, NITRAFER Y FOSFATO DE AMONIO.

COLIFLOR.

PARA ESTA HORTALIZA SE ELIGIO EL CULTIVO DESARROLLADO EN LA REGION DE CELAYA EN EL ESTADO DE GUANAJUATO CON UN RENDIMIENTO DE 8 TONELADAS PRO HECTAREA. SU EPOCA DE SIEMBRA SE VERIFICA ENTRE LOS MESES DE ABRIL A NOVIEMBRE Y SU EPOCA DE COSECHA ENTRE JUNIO Y FEBRERO.

LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA CAPTA UN 45% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

AL INTERIOR DE LA FASE, LA RENTA DE LA TIERRA ABSORBE UN 22%, ASI COMO LA PREPARACION QUE INCLUYE LAS LABORES DE BARBECHO, RASTREO, LIMPIA Y BORDEO.

LA SIEMBRA SIGNIFICA UN 31% DE LA FASE, IMPLICANDO EL COSTO DE LA SEMILLA Y SUS LABORES. A SU VEZ LA FERTILIZACION INTEGRA UN 24% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

EJOTE.

EN ESTE PRODUCTO, LOCALIZADO EN GUASAVE SINALOA Y CON UN RENDIMIENTO DE 7 TONS., POR HECTAREA SU EPOCA DE SIEMBRA ES EN EL MES DE SEPTIEMBRE Y SU EPOCA DE COSECHA ENTRE OCTUBRE Y NOVIEMBRE.

LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA MANEJA UN 27% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

A SU VEZ, LA RENTA DE LA TIERRA CAPTA UN 15% DE LOS COSTOS DE LA FASE Y SU PREPARACION EL 22% INCLUYENDO LAS ACTIVIDADES DE BARBECHO, RASTREO, SURCADO, SUBSUELO Y OTROS.

EN EL EJOTE, SU SIEMBRA INTEGRA EL 37% DE LOS COSTOS DE LA FASE APLICANDOSE 176 LIBRAS DE SEMILLA POR HECTAREA.

LA FERTILIZACION MANEJA EL 26% DE LOS COSTOS INCLUYENDO LA APLICACION DE TRIPLE Y DE UREA.

ESPARRAGO.

EL CULTIVO SE LOCALIZA EN LA REGION DE MEXICALI, BAJA CALIFORNIA CON UN RENDIMIENTO DE 7 TONELADAS. SU EPOCA DE SIEMBRA SE DA ENTRE MARZO Y ABRIL Y SU COSECHA ENTRE LOS MESE DE NOVIEMBRE Y ENERO.

EN ESTE PRODUCTO SE OBSERVA UNA ALTA PARTICIPACION DE LOS COSTOS DE LA FASE DENTRO DE LOS TOTALES CON UN 85%.

TANTO EN LA RENTA DE LA TIERRA COMO EN SU PREPARACION INTEGRAN 9% CADA UNO DE LOS COSTOS DE LA FASE, INCLUYENDOSE LAS ACTIVIDADES DE BARBECHO, EMPAREJE, RASTREO, BORDEO Y OTROS.

LA SIEMBRA ES EL CONCEPTO MAS IMPORTANTE DE LA FASE, YA QUE CAPTA EL 76% DE LOS COSTOS DE ELLA, INTEGRANDO EL COSTO DE LAS CORONAS Y SU APLICACION.

LA FERTILIZACION CAPTA SOLO EL 5% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

FRESA.

PARA ESTE PRODUCTO, SE OBSERVARON DOS CULTIVOS: EL LOCALIZADO EN LA REGION DE IRAPUATO, GUANAJUATO CON 17 TONELADAS DE RENDIMIENTO Y LA FRESA FRESCA DE ZAMORA MICHOACAN CON 23 TONELADAS DE RENDIMIENTO. LAS EPOCAS DE SIEMBRA SE DAN ENTRE AGOSTO Y SEPTIEMBRE Y LA DE COSECHA ENTRE OCTUBRE Y JUNIO.

PARA ESTA HORTALIZA, LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA REPRESENTA EL 26% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION. A SU INTERIOR, LA RENTA DE LA TIERRA CAPTA EL 15% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

LA PREPARACION DE LA TIERRA PARTICIPA CON UN 12% DE LA FASE CON LAS ACTIVIDADES DE BARBECHO, RASTREO, EMPAREJE Y SURCADO.

LA SIEMBRA CAPTA EL 49% DE LOS COSTOS DE LA FASE, IMPLICANDO EL COSTO DE LAS PLANTAS Y SUS LABORES DE PLANTACION.

FINALMENTE, LA FERTILIZACION CAPTA EL 24% DE LA FASE, INCLUYENDO LA APLICACION DE UREA Y SULFATO DE POTASIO FUNDAMENTALMENTE.

MELON.

EL MELON SE PRODUCE EN LOS SIGUIENTES ESTADOS: COLIMA, GUERRERO, JALISCO, NAYARIT, MICHOACAN, SONORA Y TAMAULIPAS, CONCENTRANDOSE LA PRODUCCION PRINCIPALMENTE EN LA ZONA PACIFICO-SUR.

LA EPOCA DE SIEMBRA VARIA DE ACUERDO A LA VARIEDAD Y ZONA DE SIEMBRA, ASI, MIENTRAS QUE EL MELON CATALOUPE SEMBRADO EN COLIMA MICHOACAN, GUERRERO Y JALISCO SE LLEVA A CABO ENTRE LOS MESES DE OCTUBRE Y FEBRERO, EN EL RESTO DE LOS ESTADOS SE REALIZA ENTRE MARZO Y AGOSTO.

PARA ESTE PRODUCTO LA PREPARACION PRODUCTIVA MUESTRA UNA TENDENCIA ESTABLE ALREDEDOR DE 33.6% DENTRO DEL COSTO DE PRODUCCION.

LA RENTA DE LA TIERRA PRESENTA DESIGUALDADES, YA QUE LOS EXTREMOS SE SITUAN EN EL 47 Y 10% PARA EL MELON PRODUCIDO EN NAYARIT Y COLIMA RESPECTIVAMENTE.

POR CONCEPTO DE SIEMBRA, SE REDUCE LA PARTICIPACION UBICANDOSE EL TERMINO MEDIO EN 16.6% RESPECTO AL TOTAL DE PREPARACION PRODUCTIVA.

POR ULTIMO, EN LO QUE SE REFIERE A FERTILIZANTES, LA PARTICIPACION DE ESTOS ES MUY FLUCTUANTE, YA QUE VA DEL 11 HASTA EL 39% CORRESPONDIENDO A LA FRUTA PRODUCIDA EN MICHOACAN Y COLIMA RESPECTIVAMENTE.

LOS FERTILIZANTES MAS UTILIZADOS SON NITRATO DE AMONIO, SUPERFOSFATO DE CALCIO TRIPLE, UREA, ANHIDRO, POTASIO, FOSFORO Y NITROGENO.

DEL TOTAL DEL COSTO SE DESTINA A ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA PREPARACION PRODUCTIVA.

LA PRODUCCION DE ESTA HORTALIZA ANALIZADA SE ENCUENTRA EN GUERRERO, MORELOS Y TAMAULIPAS.

EN PROMEDIO LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA PREPARACION DE LA TIERRA ASCIENDEN AL 26% SIN OBSERVAR FLUCTUACIONES MAYORES DE 3 PUNTOS ALREDEDOR DE LA MEDIA.

LOS CONCEPTOS QUE COMPONEN ESTA ACTIVIDAD MUESTRAN EL SIGUIENTE COMPORTAMIENTO.

- RENTA DE LA TIERRA.
REPRESENTA UN PORCENTAJE REALMENTE BAJO DE LA PREPARACION DE LA TIERRA, SITUANDOSE LA MEDIA EN 17% CON EXTREMOS EN 14 Y 21% PARA LA OKRA PRODUCIDA EN GUERRERO Y TAMAULIPAS PARA CADA CASO.
- PREPARACION DE LA TIERRA.
LA PREPARACION DEL TERRENO IMPLICA LAS ACTIVIDADES DE LIMPIA, BARBECHO, RASTRERO, BORDEO, CONTRABORDEO Y CORRIDA DE CALLE, OBTENIENDO UNA PARTICIPACION DEL 30.3%.
- SIEMBRA
LA SIEMBRA MANTIENE UNA PARTICIPACION RELATIVAMENTE

BAJA AL UBICARSE EN 23.3%, SIENDO EL EXTREMO MAXIMO 41% PARA LA OKRA PRODUCIDA EN TAMAULIPAS, SITUANDOSE LOS DOS RUBROS RESTANTES ALREDEDOR DE 15%.

- FERTILIZACION
EN ESTE CASO DE UBICA A LA ALTURA DEL MAS REPRESENTATIVO YA QUE SU PARTICIPACION ASCIENDE A 30% EN PROMEDIO.

EL PRINCIPAL NUTRIENTE QUIMICO APLICADO ES EL FOSFATO DIAMONICO.

PEPINO.

LAS PRINCIPALES ZONAS DE PRODUCCION SE UBICAN EN TAMAULIPAS, SINALOA Y MICHOACAN.

DENTRO DEL COSTO TOTAL, EL 23.3% SE DESTINA A ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA PREPARACION PRODUCTIVA.

IMPLICITOS EN ESTE PORCENTAJE ENCONTRAMOS A SU VEZ LAS SIGUIENTES PARTICIPACIONES:

- RENTA DE LA TIERRA 12.3%
- PREPARACION DE LA TIERRA 30.3%
- SIEMBRA 25.3%
- FERTILIZACION 28%

COMO SE OBSERVA LA MAYOR PARTICIPACION CORRESPONDE A LA PREPARACION DE LA TIERRA QUE SUPONE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES: LIMPIA, SUBSUELO, BARBECHO, CRUZA, RASTREO, NIVELACION Y AMACHADO.

SANDIA.

EN ESTE PRODUCTO SE IDENTIFICARON SEIS ZONAS DE CULTIVO (GUERRERO, JALISCO, NAYARIT, SINALOA, SONORA Y VERACRUZ), LOS CUALES PARA LA PREPARACION PRODUCTIVA DESTINAN ENTRE DEL 41% COMO EN EL CASO DE JALISCO Y EL 19% PARA GUERRERO.

LA RENTA DE LA TIERRA SE TORNA MUY SIGNIFICATIVO EN EL CASO DE SONORA AL SITUARSE EN 59%, ESTO ES DESPUES DE QUE EN VERACRUZ UNICAMENTE ES DE 11%.

EL SUBSUELO, BARBECHO, RASTREO, TRAZO DE SURCOS, SIEMBRA DE CORTINAS, TRAZO DE RIEGO Y NIVELACION SON ALGUNAS DE LAS ACTIVIDADES QUE INCLUYEN LA PREPARACION DE LA TIERRA QUE ALCANZA UNA PARTICIPACION DE 30%.

POR SU PARTE, LA SIEMBRA EN EL MISMO ESTADO DE SONORA ES POCO REPRESENTATIVA, YA QUE SOLAMENTE ES EL 6% DEL COSTO DE PREPARACION PRODUCTIVA, UBICANDOSE LA MEDIA EN 13.6%.

PARA EL PROCESO DE FERTILIZACION SE CONSIDERAN COMPUESTOS 17-17-17, UREA, SUPERFOSFATO DE CALCIO TRIPLE, SULFATO DE AMONIO Y AMONIACO ANHIDRO PARA ALCANZAR UN NIVEL DE 28.5%.

TOMATE CHERRY.

PARA LA MUESTRA EN ESTUDIO UNICAMENTE SE CONSIDERO COMO ZONA DE PRODUCCION EL ESTADO DE SONORA.

EN SI, LA MEDIA DE LA PREPARACION PRODUCTIVA SE SITUA ALREDEDOR DE 31% DEL COSTO TOTAL.

LA EPOCA DE SIEMBRA DE ESTE PRODUCTO VA DE JULIO A NOVIEMBRE Y SE COSECHA ENTRE LOS MESES DE SEPTIEMBRE Y MARZO.

POR CONCEPTO DE RENTA DE LA TIERRA SE EROGARON RECURSOS POR EL 27% DEL TOTAL DESTINADO A ESTA FASE.

LA PREPARACION DE LA TIERRA ES MUY VARIANTE EN LOS DOS CASOS ANALIZADOS, YA QUE VA DEL 9 AL 20% PARA EL TOMATE CHERRY GENERADO EN GUAYMAS Y HUATABAMPO, SONORA, RESPECTIVAMENTE.

LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA SIEMBRA ABARCAN EN PROMEDIO EL 27.5% Y LAS DE FERTILIZACION DEL 31%.

TOMATE INDUSTRIAL.

LAS ZONAS GEOGRAFICAS DEL PAIS QUE DESTINAN SUPERFICIE PARA LA PRODUCCION DEL TOMATE INDUSTRIAL SE ENCUENTRAN, PARA EFECTOS DE ESTE ESTUDIO, EN EL ESTADO DE SONORA.

LA EPOCA DE SIEMBRA SE SITUA PARA EL CASO DE CD. OBREGON DURANTE SEPTIEMBRE Y MARZO Y PARA HUATABAMPO ENTRE JULIO Y NOVIEMBRE.

ASIMISMO, LA COSECHA SE REALIZA ENTRE DICIEMBRE Y MAYO PARA EL PRIMER CASO Y ENTRE SEPTIEMBRE Y MARZO PARA EL SEGUNDO.

LA RENTA DE LA TIERRA FLUCTUA PARA AMBOS CASOS RESPECTIVAMENTE EN 31 Y 23% EN RELACION A LA PREPARACION PRODUCTIVA QUE A SU VEZ REPRESENTA EL 31% DEL COSTO TOTAL DE PRODUCCION.

LA PREPARACION DE LA TIERRA IMPLICA EL BARBECHO, RASTREO, EMPAREJE, SURCADO Y LIMPIA, LO QUE CONLLEVA EL 32.5% DEL COSTO ANALIZADO.

EL COSTO DE MENOR REPRESENTATIVIDAD TIENE DENTRO DE LA PREPARACION PRODUCTIVA ES LA SIEMBRA CON 19.5 PUNTOS PORCENTUALES.

LA FRACCION RESTANTE (20.5%) ES ABSORBIDA POR LA FERTILIZACION QUE CONSIDERA TRIPLE 17 Y SUPERFOSFATO TRIPLE.

TOMATE SUELO.

PARA EL CASO PARTICULAR DE ESTE PRODUCTO SE ESTUDIAN ZONAS DE PRODUCCION UBICADAS EN LAS SIGUIENTES ENTIDADES FEDERATIVAS: GUANAJUATO, GUERRERO, NUEVO LEON, SINALOA Y SONORA.

LA EPOCA DE SIEMBRA PUEDE INICIARSE DESDE MAYO HASTA OCTUBRE PARA PROCEDER A LA COSECHA EN MAYO A DICIEMBRE.

LA RENTA DE LA TIERRA SE SITUA EN EL 16% DEL INDICADOR ANALIZADO.

PARA LA PREPARACION DE LA TIERRA ES OBLIGADO REALIZAR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES: TUBA DE CAMAS, LIMPIA DE CANAL, SUBSUELO, BARBECHO, RASTREO, NIVELACIONES, BORDEO, MARCA Y TRAZO DE SURCOS, CANALIZACION Y RIEGO DE ASIENTO, LO QUE TOTALIZA EL 18.4% DEL TOTAL DE LA PREPARACION PRODUCTIVA.

EN LO QUE RESPECTA A LA SIEMBRA, EL TOMATE SUELO PRODUCIDO EN SONORA MARCA EL PUNTO MAXIMO CON 53% Y EL SEMBRADO EN SINALOA MARCA EL EXTREMO CONTRARIO CON 20%.

LA CUESTION DE FERTILIZANTES SE SITUA EN EL 27.2% CON LOS SIGUIENTES PRODUCTOS: SUPERFOSFATO DE CALCIO, CLORURO DE POTASIO, TRIPLE 17, UREA Y SUPERFOSFATO TRIPLE ENTRE OTROS.

TOMATE VARA.

PARA FINES DEL PRESENTE ESTUDIO SE TOMARON EN CUENTA LAS SIGUIENTES ENTIDADES PRODUCTIVAS: BAJA CALIFORNIA, JALISCO, SINALOA Y SONORA.

LA EPOCA DE SIEMBRA FLUCTUA DE FEBRERO A MARZO Y AGOSTO A DICIEMBRE, MIENTRAS QUE LA COSECHA SE PUEDE REALIZAR ENTRE JULIO Y DICIEMBRE.

LA PREPARACION PRODUCTIVA DE LA TIERRA REPRESENTA EL 28% DEL TOTAL DEL COSTO DE PRODUCCION. DENTRO DE ESTE PORCENTAJE ENCONTRAMOS LOS SIGUIENTES ELEMENTOS.

- RENTA DE LA TIERRA.
EL COSTO DE LA RENTA DE LA TIERRA FLUCTUA ENTRE EL 42% PARA EL TOMATE PRODUCIDO EN BAJA CALIFORNIA Y 9% CON EL TOMATE VARA-3 PRODUCIDO EN SINALOA.
- PREPARACION DE LA TIERRA.
ESTA ACTIVIDAD VE DISMINUIDA SU PARTICIPACION AL SITUARSE EN 11.6%, INCLUYENDO LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES: SUBSUELO, BARBECHO, RASTREO, NIVELACION, EMPAREJE, SURCADO, TUMBA DE CAMAS Y REGADERAS, ETC.
- SIEMBRA
LA SIEMBRA ABARCA EL 32.4%, SITUANDO LOS EXTREMOS EN 48% Y 26% PARA EL TOMATE PRODUCIDO EN SINALOA Y SONORA RESPECTIVAMENTE.
- FERTILIZACION
POR ULTIMO, LA FERTILIZACION SE LOCALIZA ALREDEDOR DEL 31.2% EN PROMEDIO, SIENDO LOS EXTREMOS MINIMO Y MAXIMO EL 19% PRESENTADO EN BAJA CALIFORNIA Y EL 52% EN SINALOA.

ALGUNOS DE LOS COMPUESTOS QUE SE UTILIZAN PARA NUTRIR LA TIERRA ES EL TRIPLE 17, UREA, SUPERFOSFATO TRIPLE Y NUTRAFER

TOMATILLO

EL TOMATILLO SE PRODUCE EN SALTILLO COAHUILA, Y SU EPOCA DE SIEM-
BRA VA DE MAYO A MAYO COSECHANDOSE ENTRE JUNIO Y AGOSTO.

DEL COTO TOTAL, EL 36% SE DESTINA A LA PREPARACION PRODUCTIVA DE
LA TIERRA IMPLICANDO LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

LA RENTA DE LA TIERRA QUE ES LA DE MENDR SIGNIFICADO SITUANDOSE
EN 9% UNICAMENTE.

LA PREPARACION DE LA TIERRA QUE CONSISTE EN SUBSUELO, BARBECHO,
RASTREO, TUMBA DE CAMAS Y REGADERAS QUE REPRESENTA EL 20% DEL
TOTAL.

EN ESTE CASO LA SIEMBRA ES LA QUE MAYOR PESO RELATIVO ALCANZA AL
SITUARSE EN 49%.

POR ULTIMO LA FERTILIZACION DEL TOMATILLO SE SITUA EN EL 23%
REstante PARA ACDMPLETAR EL COSTO DE PREPARACION PRODUCTIVA.

2.2 FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA.

DENTRO DE LA CONFIGURACION DEL ESQUEMA PRODUCTIVO DEL SUBSECTOR
HORTALIZAS, LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA CONSTITUYE LA ETAPA
MAS IMPORTANTE DESDE EL PUNTO DE VISTA DE USO Y DESTINO DE LOS
RECURSOS HUMANOS, FINANCIEROS Y TECNICOS.

EN EL PRESENTE DOCUMENTO SE DESARROLLO UN FLUJODRAMA ESPECIFICO
QUE SE PRESENTA EN EL DIAGRAMA II, PARA 64 CULTIVOS DE HORTALIZAS
Y QUE SE CONSIGNAN EN EN APENDICE DEL ESTUDIO.

COMO QUEDO ESTABLECIDO, LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA CAPTA
EL 68% EN PROMEDIO DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION Y SE INTE-
GRA POR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y MALAS HIERBAS.
- LABORES CULTURALES.
- RIEGOS.
- LABORES DE COSECHA.
- GASTOS DIVERSOS.

PRODUCTO :

REGION :

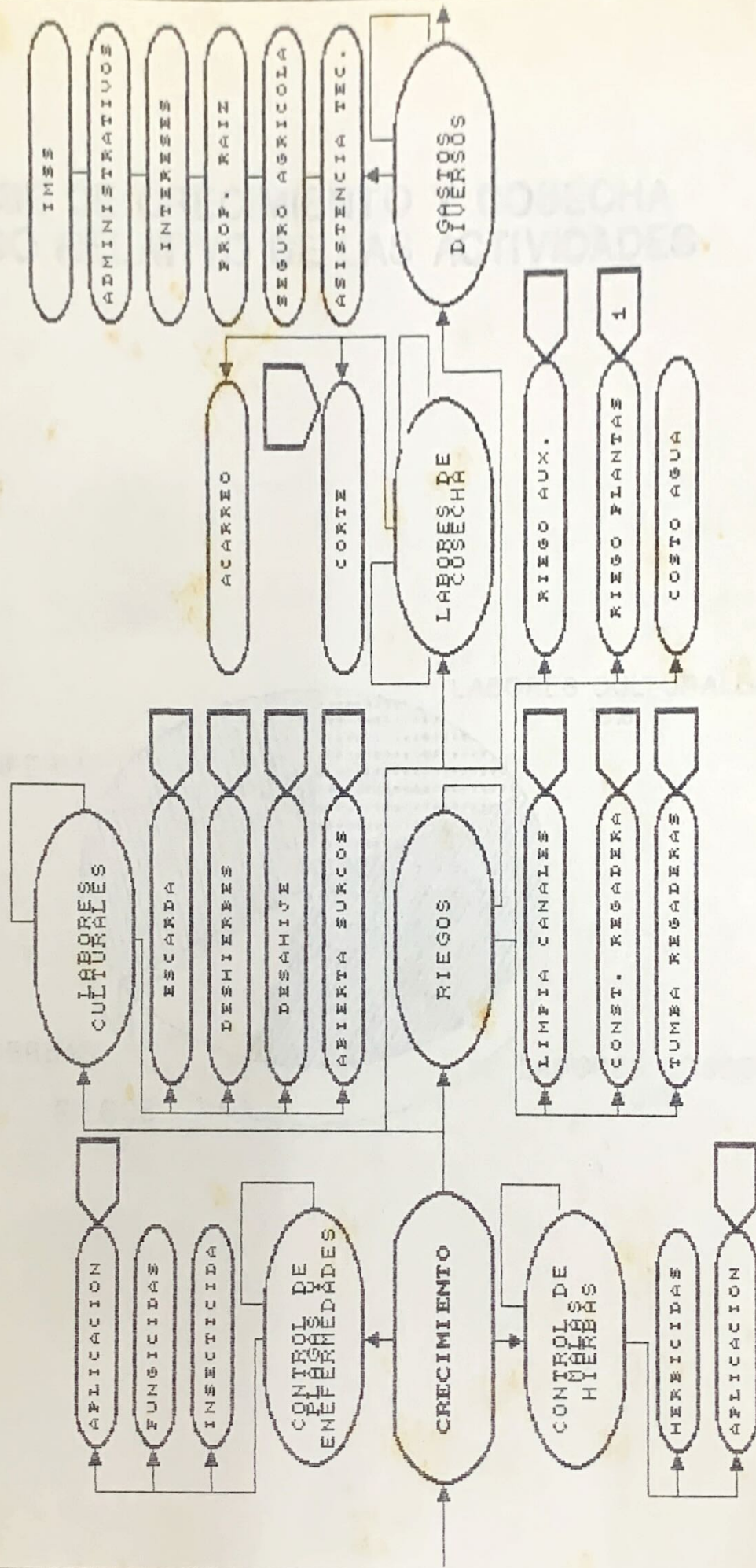
ESTADO :

EPOCA DE SIEMBRA :

EPOCA DE COSECHA :

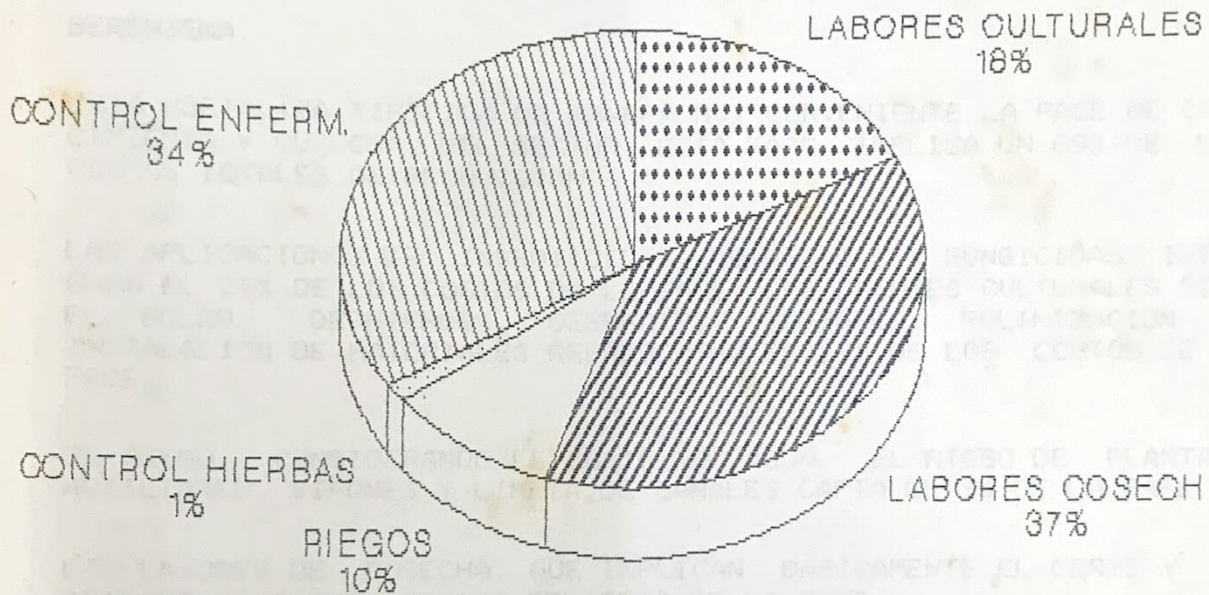
RENDIMIENTO :

DIAGRAMA II. CRECIMIENTO Y COSECHA.



FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA

PESO RELATIVO DE LAS ACTIVIDADES



LA IDENTIFICACION DEL PESO RELATIVO DE ESTAS ACTIVIDADES DENTRO DE LA FASE PARA CADA UNO DE LOS CULTIVOS ANALIZADOS SE INDICAN EN EL CUADRO No 2.10, ASI COMO LA PARTICIPACION DE LA FASE DENTRO DEL COSTO TOTAL DE PRODUCCION.

A CONTINUACION, SE DESARROLLA EL COMPORTAMIENTO ESPECIFICO DE LAS HORTALIZAS EN SU CRECIMIENTO Y COSECHA, SOBRE LOS CUALES SE DEFINEN SUS PRINCIPALES RELACIONES BASICAS:

AJO.

EN ESTE CULTIVO LA FASE ABSORBE EL 52% DE LOS COSTOS PRODUCTIVOS Y CONCENTRA LOS RECURSOS DESTINADOS PARA EL CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS CON 40% DE LA FASE Y LABOR DE COSECHA CON 29%.

LAS LABORES CULTURALES QUE INTEGRA CULTIVO Y DESHIERBES ASUME UN 19% Y LOS RIEGOS DE PLANTAS, AUXILIARES Y SU MANDO DE OBRA 12%.

BERENJENA.

ESTA HORTALIZA TIPIFICA DE MANERA MUY CONVENIENTE LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA DEL SECTOR. ESTA FASE IMPLICA UN 69% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LAS APLICACIONES DE INSECTICIDAS, HERBICIDAS Y FUNGICIDAS INTEGRAN EL 25% DE LOS COSTOS DE LA FASE. LAS LABORES CULTURALES COMO EL BOLEO, DESHIERBES, DESBROTOS, PAJAREO, POLINIZACION E INSTALACION DE MATERIALES REPRESENTAN EL 16% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

EL RIEGO, CONSIDERANDO EL COSTO DE AGUA, EL RIEGO DE PLANTAS, AUXILIARES, SIFONES Y LIMPIA DE CANALES CAPTA EL 9% DE LA FASE.

LAS LABORES DE COSECHA, QUE IMPLICAN BASICAMENTE EL CORTE Y SU ACARREO MANTIENEN UN 16% DEL PESO DE LA FASE.

LOS GASTOS DIVERSOS COMO COSTOS ADMINISTRATIVOS, INTERESES DE LA INVERSION Y PAGO DE CUOTAS ASUMEN EL 35% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

BROCOLI.

CUADRO No. 2.10.
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS
A LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA.

PRODUCTO	% DENTRO CONTROL DEL COSTO ENFER. DE PROD.	CONTROL HIERB.	LABORES CULTURAL	RIEGOS	LABORES COSECHA	GASTOS DIVERSOS
AJO	52	40	19	12	29	0
BERENJENA	69	25	16	9	16	35
BROCOLI-1	46	39	17	15	28	0
BROCOLI-2	71	11	7	6	15	61
CALABCITA-1	75	25	5	4	17	48
CALABCITA-2	65	0	12	11	14	63
CALABCITA-3	67	21	4	4	31	39
CALABCITA-4	52	44	10	10	21	15
CALABCITA-5	67	6	21	15	55	3
CALABAZA(1)	71	14	6	7	73	0
CALABAZA(2)	75	17	7	16	16	44
C. ZUCHINI-1	59	0	10	5	29	56
C. ZUCHINI-2	53	17	8	8	68	0
C. ZUCHINI-3	76	11	8	5	36	41
CEBOLLA-1	58	10	3	24	21	41
CEBOLLA-2	56	45	20	7	23	5
CEBOLLA-3	75	24	12	8	3	53
CEBOLLA-4	72	21	6	4	21	49
CEB. BOLA	65	11	3	6	29	51
CEBOLLIN	62	11	5	8	71	5
CHICHARDO-1	76	20	3	18	17	42
CHICHARDO-2	57	21	12	11	42	14
CH. BELL DIR	68	15	19	12	10	44
CH. BELL TRA	66	14	18	12	9	47
CH. BELL-1	69	36	13	3	10	38
CH. BELL-2	72	31	11	3	3	53
CH. BELL-3	54	31	15	9	30	15
COLIFLOR	55	42	16	15	27	0
EJOTE	73	7	5	4	29	55
ESPARRAGO	15	27	7	7	47	13
FRESA	75	7	13	13	59	8
FRESA FRES	72	29	13	4	50	4
MELON CA-1	67	45	6	3	27	19
MELON CA-2	68	62	6	1	16	15
MELON CA-3	73	47	16	4	29	4
MELON CA-4	55	40	9	11	29	11
MELON HD.	68	47	15	4	31	3
OKRA-1	71	44	17	1	31	7
OKRA-2	75	47	9	15	25	4
OKRA-3	76	9	7	3	32	50
PEPINO	76	34	5	1	14	45
PEPINO VARA	81	37	15	5	10	33
PEPINO PICK	73	34	11	4	47	4

CUADRO No. 2.10.
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS
A LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA.

PRODUCTO	% DENTRO CONTROL DEL COSTO ENFER. DE PROD. HIERB.		LABORES		LABORES	GASTOS
			CULTURAL	RIEGOS	COSECHA	DIVERSOS
SANDIA-1	81	64	10	0	7	19
SANDIA-2	68	37	19	9	35	0
SANDIA-3	59	56	8	7	7	22
SANDIA-4	71	24	11	7	6	52
SANDIA-5	73	37	4	3	4	52
SANDIA-6	66	32	6	9	11	42
TOM CHERRY1	68	31	10	6	47	6
TOM CHERRY2	70	6	34	4	54	1
TOMATE IND1	73	33	7	5	21	34
TOMATE IND2	65	35	28	6	29	2
TOM SUELO-1	72	40	38	8	13	1
TOM SUELO-2	85	11	26	4	32	28
TOM SUELO-3	72	31	10	4	4	51
TOM SUELO-4	75	28	5	5	29	32
TOM SUELO-5	81	44	4	0	9	43
TOM VARA-1	69	23	13	14	7	42
TOM VARA-2	76	33	24	1	39	4
TOM VARA-3	77	30	17	4	14	35
TOM VARA-4	73	30	30	3	23	14
TOM VARA-5	65	40	34	8	14	5
TOMATILLO	65	15	9	6	69	0

FUENTE: UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS. INVESTIGACION
DIRECTA. EN PROCEDIO DE LA FASE

LAS LABORES CULTURALES SON: BOLEO, TUNGA DE CUALES, CULTIVO,
DESIERRES, PLANTACIONES, DESBOTES, ESCARAS Y OTROS QUE INCL
CAN UN 11% DE LOS COSTOS DE LA FASE

EL RIEGO INTERNO POR LAS ACTIVIDADES DE ASIENTO, AUXILIO,
TRAZO Y EL COSTO DEL AGUA REPRESENTAN UN 9% EN PROYECTO PARA LOS
CULTIVOS ANALIZADOS

EL CORTE Y EL REBROD CONSTITUYEN LAS LABORES DE COSECHA CAPTAN UN
20% EN PROYECTO DEL PERO DE LA FASE

COMO FUE INDICADO, EN ESTE CASO SE OBSERVA DOS CULTIVOS: EN CON-
JUNTO LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA IMPLICA UN GASTO DEL 59%
PARA CUBRIR LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LA APLICACION DE HERBICIDAS, INSECTICIDAS Y FUNGICIDAS REPRESENTA
UN PROMEDIO DE 25% DE LOS COSTOS DE LA FASE, SIN EMBARGO EN EL
CULTIVO DE BROCOLI DE CELAYA CAPTA UN 39% CONTRA UN 11% DEL CUL-
TIVO LOCALIZADO EN NUEVO LEON.

ASIMISMO LAS LABORES CULTURALES COMO DESHIERBES, ABIERTA DE SUR-
COS, TUMBA DE CANALES, ETC, IMPLICAN UN 12% DE PESO ESPECIFICO EN
PROMEDIO PARA LA FASE.

LOS RIEGOS CAPTAN EL 11% Y LAS LABORES DE COSECHA QUE INTEGRA EL
CORTE Y ACARREO EL 21%.

EN LOS GASTOS DIVERSOS EN UNO DE LOS CULTIVOS SU PESO ESPECIFICO
ES CERD (CELAYA), MIENTRAS QUE EN EL SEGUNDO ES DE 61%. EN ESTE
CASO, SON LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS, LOS INTERESES DE LA INVER-
SION Y LOS PERMISOS DE SIEMBRA LOS ELEMENTOS DE COSTO.

CALABACITA.

PARA ESTA HORTALIZA SE IDENTIFICA QUE LA FASE DE CRECIMIENTO Y
COSECHA CAPTA EL 65% DE LOS COSTOS DE LA FASE, MOSTRANDOSE UNA
DESVIACION POCO SIGNIFICATIVA EN LOS 5 CULTIVOS ANALIZADOS RES-
PECTO AL PROMEDIO.

PARA EL CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES SE APLICAN PRODUCTOS
COMO EL FOLIDOL, TAMARON, AMBUSH, MANZATE, DACONIL. ESTOS ASPEC-
TOS CUBREN EL 19% EN PROMEDIO DE LA FASE.

LAS LABORES CULTURALES SON: BOLED, TUMBA DE CANALES, CULTIVOS,
DESHIERBES, POLINIZACION, DESBROTES, ESCARDAS Y OTROS QUE IMPLI-
CAN UN 11% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

EL RIEGO INTEGRADO POR LAS ACTIVIDADES DE ASIEN TO, AUXILIARES, SU
TRAZO Y EL COSTO DEL AGUA IMPLICAN UN 9% EN PROMEDIO PARA LOS
CULTIVOS ANALIZADOS.

EL CORTE Y EL ACARREO CONSTITUYEN LAS LABORES DE COSECHA CAPTANDO
UN 28% EN PROMEDIO DEL PESO DE LA FASE.

A SU VEZ, LOS GASTOS DIVERSOS QUE CONTEMPLAN, CUOTAS, SEGURO SOCIAL, GASTOS ADMINISTRATIVOS, SERVICIOS ENTOMOLOGICOS, INTERESES SOBRE INVERSION Y OTROS REPRESENTARON EL 34% DE LOS COSTOS DE LA FASE EN ESTA HORTALIZA.

CALABAZA.

EN LA CALABAZA TIPO CROCKNEOR Y LA CALABAZA DURA LA FASE IMPLICA EL 73% DE IMPORTANCIA EN LA PRODUCCION DE HORTALIZAS.

LOS CONCEPTOS QUE COMPONEN ESTA FASE MUESTRAN LAS SIGUIENTES CARACTERISTICAS:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS.
REPRESENTA UN PORCENTAJE DE 16% DE LA FASE SIN OBSERVAR FLUCTUACIONES MAYORES A 2 PUNTOS RESPECTO LA MEDIA. SE APLICA THIODAN, SELEXONE, METOMYL, DACONIL Y DITHANE.
- LABORES CULTURALES.
ESTAS IMPLICAN LOS CULTIVOS, DESHIERBES, ESCARDA, ACOMODO DE PLANTAS, ETC., SU PARTICIPACION ES DEL 6% EN LA FASE.
- RIEGOS.
PARTICIPAN CON EL 12% DE LA FASE, E INCLUYE EL COSTO DEL AGUA, LAS REGADERAS, LOS RIEGOS AUXILIARES Y SU TRAZO.
- LABORES DE COSECHA.
ESTAS CONSTITUYEN EL PORCENTAJE MAS IMPORTANTE EN LA FASE CON 44%, AUNQUE PARA LA COSECHA DE LA CALABAZA TIPO CROCKNEOK ES DE 73%. AQUI SE INCLUYE SU CORTE, SELECCION Y ACARREO.
- GASTOS DIVERSOS.
ESTOS REPRESENTAN EL 44% DE LA FASE PARA EL CULTIVO DE LA CALABAZA DURA, YA QUE EN EL OTRO CULTIVO NO SE VERIFICAN. SE INTEGRAN EL, EL SEGURO AGRICOLA, LA ASISTENCIA TECNICA Y FUNDAMENTALMENTE LOS INTERESES DE INVERSION.

CALABAZA ZUCHINI.

DENTRO DEL COSTO TOTAL, EL 63% SE DESTINA ALAS ACTIVIDADES DE CRECIMIENTO Y COSECHA.

IMPLICITOS EN ESTE PORCENTAJE ENCONTRAMOS A SU VEZ LAS SIGUIENTES PARTICIPACIONES:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS 9%
- LABORES CULTURALES 9%
- RIEGOS 6%
- LABORES DE COSECHA 44%
- GASTOS DIVERSOS 32%

CEBOLLA.

EN ESTA HORTALIZA SE ANALIZARON 6 CULTIVOS QUE PLANTEAN UNA MEDIA DE LA FASE EN 65% DENTRO DE LOS COSTOS TOTALES.

PARA EL CONCEPTO DE CONTROL DE ENFERMEDADES Y MALAS HIERBAS SE OBSERVA UNA PARTICIPACION DEL 20% DE LA FASE, APLICANDOSE AGROQUIMICOS COMO EL ROGOR, EL PARATHION, TOMARON Y SENCOR.

LAS LABORES CULTURALES COMO LOS DESHIERBES, LOS DESCORONADOS, EL TAPADO DE BOLA, LOS DESHIERBES, ETC., ASUMEN UN 8% DE PARTICIPACION PROMEDIO EN LA FASE.

LOS RIEGOS, QUE INTEGRAN EL COSTO DEL AGUA, LOS AUXILIARES, ETC., CAPTAN EL 10% DE LOS COSTOS DE LA FASE. PRO SU PARTE EL 28% ES CUBIERTO POR LAS LABORES DE COSECHA Y EL 34% POR LOS GASTOS DIVERSOS.

CHICHARD.

EN LOS DOS CULTIVOS IDENTIFICADOS LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA CAPTA EL 67% EN PROMEDIO DE LA ETAPA PRODUCTIVA.

EN LOS INSECTICIDAS Y FUNGICIDAS APLICADOS DESTACAN EL THIODAN, SELEXONE, MEFOMYL, DACIONIL Y DITHANE, LOS CUALES PARTICIPAN CON EL 20% EN LA FASE.

POR SU PARTE, LOS RIEGOS CAPTEN EL 15% DE LA FASE. COMO EN OTROS PRODUCTOS, LAS LABORES DE COSECHA QUE INTEGRAN EL CORTE, SELECCION Y ACARREO PARTICIPAN CON EL 30% DE LA FASE.

LOS GASTOS DIVERSOS MAS IMPORTANTES EN ESTA HORTALIZA SON LOS ASOCIADOS A LOS INTERESES POR INVERSION, EL SEGURO AGRICOLA, LA ASISTENCIA TECNICA Y OTROS; EN CONJUNTO IMPLICAN EN PROMEDIO UN 28% DE ESTA FASE.

CHILE BELL.

DENTRO DEL COSTO TOTAL, EL 66% SE DESTINA A LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL CRECIMIENTO Y COSECHA DE PIMIENTOS.

IMPLICITOS EN ESTE PORCENTAJE ENCONTRAMOS LOS SIGUIENTES NIVELES DE PARTICIPACION PROMEDIO:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS 25%

- LABORES CULTURALES 16%

- RIEGOS 8%

- LABORES DE COSECHA 12%

- GASTOS DIVERSOS 39%

COLIFLOR.

PARA ESTA HORTALIZA, ESTA FASE PRODUCTIVA IMPLICA EL 55% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LA ACTIVIDAD DE MAYOR PUNTO RELATIVO LA CONSTITUYE EL CONTROL DE PLAGAS, ENFERMEDADES Y DE MALAS HIERBAS CON 42% DEL TOTAL.

A SU VEZ, LAS LABORES CULTURALES INTEGRANDO ACCIONES DE CULTIVO, DESHIERBES, DESBROTOS Y TUMBA DE CANALES ABSORBEN EL 16% DE LA FASE, MIENTRAS QUE EL RIEGO LO HACE CON 15%.

LAS LABORES DE COSECHA, CORTE Y ACARREO A EMPAQUE CAPTAN EL 27%. NO SE DETECTAN GASTOS DIVERSOS.

EJOTE.

PARA ESTA HORTALIZA, PRODUCIDA EN SINALOA, LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA REPRESENTA EL 73% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

SE OBSERVAN BAJAS PARTICIPACIONES DEL CONTROL DE ENFERMEDADES, LABORES CULTURALES Y RIEGOS CON UNA PARTICIPACION PROMEDIO ACUMULADA DE 16%.

LAS LABORES DE COSECHA (CORTE Y ACARREO) ASCIENDEN A 29%.

EL PRINCIPAL CONCEPTO DE LA FASE SON LOS GASTOS DIVERSOS, DESTACANDO LOS INTERESES SOBRE INVERSION, SEGUROS AGRICOLAS, GASTOS DE ADMINISTRACION, ENTOLÓGICOS, ETC., CAPTANDO EL 55% DEL PESO DE LA FASE.

ESPARRAGO.

EN ESTA HORTALIZA, SE OBSERVA EL PESO MAS BAJO DE LA FASE EN EL TOTAL PRODUCTIVO DE LA MUESTRA ANALIZADA CON 15% DE PARTICIPACION.

SIN EMBARGO, EL PRINCIPAL CONCEPTO DE COSTO DE LA FASE CON LAS LABORES DE COSECHA CON 47%, SEGUIDO DEL CONTROL DE ENFERMEDADES CON 27%, LAS LABORES CULTURALES Y LOS RIEGOS CON 7% CADA UNO Y LOS GASTOS DIVERSOS CON 13%.

FRESA.

EN CONTRAPOSICION CON LO ANTERIOR, EN LA FRESA LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA ASCIENDE A 74% PROMEDIO DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LAS LABORES DE COSECHA QUE IMPLICAN EL CORTE, SELECCION Y ACARREO A EMPAQUE RETOMA LAS ACTIVIDADES MAS IMPORTANTES DE LA FASE CON EL 54% EN PROMEDIO, YA QUE SE INTEGRAN 64 CORTES POR CICLO PRODUCTIVO.

PARA EL CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES SE APLICAN FURADAN, THIDDAN Y MANZATE E IMPLICAN EL 18% DEL CRECIMIENTO Y COSECHA DE LAS FRESAS.

CON 13% SE DETECTAN LAS LABORES CULTURALES, 9% RIEGOS Y 6% LOS GASTOS DIVERSOS, EN ESTOS ULTIMOS DESTACAN LOS INTERESES POR INVERSION.

MELON.

DENTRO DEL COSTO TOTAL, EL 66% SE DESTINA A CUBRIR LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA.

DE LOS CINCO CULTIVOS ANALIZADOS ENCONTRAMOS A SU VEZ LAS SIGUIENTES PARTICIPACIONES PROMEDIO:

- GASTOS DIVERSOS
- CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS 48%
- LABORES CULTURALES 10%
- RIEGOS 5%

PEPINU.

- LABORES DE COSECHA 27%

DENTRO DEL COSTO TOTAL, EL 77% SE DESTINA A LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL CRECIMIENTO Y EL CULTIVO DE LOS PEPINOS

- GASTOS DIVERSOS 10%

EXPLICITOS EN ESTE PORCENTAJE ENCONTRAMOS A SU VEZ LAS SIGUIENTES PARTICIPACIONES:

EN PROMEDIO, LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL CRECIMIENTO Y COSECHA ASCIENDEN AL 74% RESPECTO DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LOS CONCEPTOS QUE COMPONEN ESTA FASE MUESTRAN LOS SIGUIENTES NIVELES DE PARTICIPACION:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y MALAS HIERBAS. REPRESENTA EL 33% DE LOS COSTOS DE LA FASE, EN ELLA SE APLICAN: FURADAN, LANATE, MALATION Y OXICOT.

SKOJA.

- LABORES CULTURALES.

EN ESTA FASE LAS LABORES CULTURALES IMPLICAN LAS ACTIVIDADES DE CULTIVOS, DESHIERBES, SURCADOS, DESAHIJES Y DESPACHO, OBTENIENDO UNA PARTICIPACION DEL 11% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

- RIEGOS.
LOS RIEGOS MANTIENEN UNA PARTICIPACION BAJA AL UBI-
CARSE EN 6%, ESTANDO EN EL LIMITE SUPERIOR LA OKRA
PRODUCIDA EN MORELOS CON 15%, SIENDO POCO
SIGNIFICATIVO ESTE CONCEPTO EN LOS OTROS DOS CULTI-
VOS.

- LABORES DE COSECHA.
LOS CORTES, LA SELECCION Y EL ACARREO DE LA OKRA,
ABSORBEN EN PROMEDIO UN 30% DE LOS COSTOS DE LA
FASE.

- GASTOS DIVERSOS.
EN ESTA SE DETECTAN COMO LOS MAS IMPORTANTES LOS
SIGUIENTES: GASTOS ADMINISTRATIVOS, INTERESES DE
INVERSION Y ASESORIA TECNICA. ESTAS ACTIVIDADES CAP-
TAN UN 20% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

PEPINO.

DENTRO DEL COSTO TOTAL, EL 77% SE DESTINA A LAS ACTIVIDADES RELA-
CIONADAS CON EL CRECIMIENTO Y EL CULTIVO DE LOS PEPINOS.

IMPLICITOS EN ESTE PORCENTAJE, ENCONTRAMOS A SU VEZ LAS SIGUIEN-
TES PARTICIPACIONES:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS 35%

- LABORES CULTURALES 10%

- RIEGOS 4%

- LABORES DE COSECHA 24%

- GASTOS DIVERSOS 27% ABSORBEN EL 43 DE LOS COSTOS DE LA
FASE. LA LABOR DE COSECHA 9% Y LOS RIEGOS 4%.

SANDIA.

EN ESTA HORTALIZA, LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA CAPTA EL 70%
DE LOS COSTOS PRODUCTIVOS. POR ORDEN DE IMPORTANCIA SE ESTABLECEN
LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES EN ELLA:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y MALAS HIERBAS.
ASUME EL 42% DEL PESO DENTRO DE LA FASE, UTILIZANDO
LOS SIGUIENTES AGROQUIMICOS: BASUDIN, DIAZINON, DIP-
TEREZ, TASUARON, PARATION METILICO, DACONIL, AGRINY-
CIN Y LANATE.

- GASTOS DIVERSOS.
ESTOS PARTICIPAN EN PROMEDIO CON EL 31% DENTRO DE LA
FASE, LOS PRINCIPALES CONCEPTOS SON: SEGURO AGRI-
COLA, GASTOS ADMINISTRATIVOS, INTERESES DE LA INVER-
SION Y ASISTENCIA TECNICA.

- LABORES DE COSECHA.
LAS OPERACIONES BASICAS EN UNA HORTALIZA SON: CORTE,
ACARRED Y SELECCION. ESTAS ACTIVIDADES PARTICIPAN
CON EL 11% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

- LABORES CULTURALES.
LAS ESCARDAS, DESHIERBES, ACOMODOS DE PLANTAS, DES-
COLE Y ELIMINACION DE FRUTAS DEFORMES CAPTAN EL 10%
DE LOS COSTOS DE LA FASE.

- RIEGOS.
COMO EN OTROS CULTIVOS, EN ESTE CASO LOS RIEGOS
MANTIENEN LA MENOR PARTICIPACION CON UN 6% DE LOS
COSTOS DE LA FASE.

TOMATE CHERRY.

EN PROMEDIO, PARA ESTA HORTALIZA LA ETAPA DE CRECIMIENTO Y COSE-
CHA PARTICIPA CON EL 69% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

EL CONTROL DE ENFERMEDADES CAPTA EL 19% DE LA FASE MIENTRAS QUE
LAS LABORES CULTURALES EL 22%.

A SU VEZ, LOS GASTOS DIVERSOS ABSORBEN EL 4% DE LOS COSTOS DE LA
FASE, LA LABORES DE COSECHA 50% Y LOS RIEGOS 5%.

TOMATE INDUSTRIAL.

EL CRECIMIENTO Y COSECHA DEL TOMATE INDUSTRIAL CAPTA EL 69% DEL
TOTAL DE RECURSOS DEDICADOS A SU PRODUCCION.

EN ESTE CULTIVO EL CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS REPRESENTA LA PRINCIPAL ACTIVIDAD DE LA FASE YA QUE CAPTA EL 34% DEL TOTAL.

EN ESTE CULTIVO EL CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS REPRESENTA LA PRINCIPAL ACTIVIDAD DE LA FASE YA QUE CAPTA EL 34% DEL TOTAL.

POR SU PARTE LAS LABORES DE COSECHA (CORTE Y ACARREO A EMPAQUE), CAPTA EL 25% DE LA FASE.

LOS INTERESES POR INVERSION, LOS SEGUROS AGRICOLAS Y OTROS, AGRUPADOS COMO GASTOS DIVERSOS CAPTAN EL 18% DE LA FASE.

LAS LABORES CULTURALES (ESCARDA, DESHIERBES, DESAHIJE, ABIERTA DE SURCOS E INSTALACION DE MATERIALES) ABSORBEN EL 17% DE LA FASE.

LOS RIEGOS CAPTAN EL 6% DEL TOTAL.

TOMATE SUELO.

PARA ESTA HORTALIZA, SU CRECIMIENTO Y COSECHA IMPLICA UN 77% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

AL INTERIOR DE ESTA FASE SE DETECTARON LAS SIGUIENTES PARTICIPACIONES DE LAS ACTIVIDADES INTEGRANTES:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS 31%

ENCADENAMIENTOS HACIA ATRAS

- LABORES CULTURALES 17%

- RIEGOS 4%

- LABORES DE COSECHA 17%

- GASTOS DIVERSOS 31%

TOMATE VARA.

DE IGUAL FORMA, ESTA FASE CAPTA EL 72% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

LOS RESULTADOS OBSERVADOS AL INTERIOR DE ELLA SON LOS SIGUIENTES:

- CONTROL DE ENFERMEDADES Y PLAGAS 31%
- LABORES CULTURALES 24%
- RIEGOS 6%
- LABORES DE COSECHA 19%
- GASTOS DIVERSOS 20%

TOMATILLO.

PARA ESTE PRODUCTO, LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA CAPTA EL 65% DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION.

EL COSTO Y APLICACION DE INSECTICIDAS IMPLICA EL 15% DE LOS RECURSOS ORIENTADOS A LA FASE.

LAS LABORES DE CULTIVOS Y DESHIERBES LO HACEN CON 24% Y LOS RIEGOS CON 6%.

SU CORTE Y ACARREO A EMPAQUE ABSORBEN EL 19% DE LOS COSTOS DE LA FASE.

3. ENCADENAMIENTOS HACIA ATRAS.

EL UNIVERSO DE LA HORTOFRUTICULTURA SE COMPONE POR TODA UNA SERIE DE ACTIVIDADES PRIMARIAS RELACIONADAS CON LA SIEMBRA, MANEJO, SELECCION Y EMPACADO, DE PRODUCTOS FRESCOS, ASI COMO POR ACTIVIDADES INTERMEDIAS Y FINALES.

PARA LA REALIZACION DE DICHAS ACTIVIDADES, EL SUBSECTOR SE VINCULA CON DIVERSAS RAMAS ECONOMICAS Y PRODUCTIVAS PROVOCANDO ENCADENAMIENTOS ANTES DE LA COSECHA HACIA LOS SIGUIENTES RUBROS:

LOS PORCENTAJES DE INCREMENTO FUERON LOS SIGUIENTES:

UREA 26%

NITRATO DE AMONIO 30%

3.1. FERTILIZANTES.

LA OFERTA DE FERTILIZANTES ESTA DETERMINADA BASICAMENTE POR LA PRODUCCION DE FERTIMEX, YA QUE ESTA EMPRESA CENTRALIZA LA PRODUCCION NACIONAL Y EN SU CASO LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS Y COMPUESTO FERTILIZANTES.

DEBIDO A LA DISPERSION DE INFORMACION, SE TORNA DIFICIL ESTABLECER EXACTAMENTE LA CANTIDAD OCUPADA POR EL SUBSECTOR HORTALIZAS.

SIN EMBARGO, PARA LA AGRICULTURA EN GENERAL DE ENERO A SEPTIEMBRE DE 1989, SE VENDIERON POR PARTE DE FERTIMEX 3.5 MILLONES DE TONELADAS. (CUADRO No 2.11)

POR TIPO DE FERTILIZANTE SOBRESALE EL CONSUMO DE SULFATO DE AMONIACO CON MAS DEL 30% DEL TOTAL.

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE EL CONSUMO DE FERTILIZANTES SE ENCUENTRA BASICAMENTE CONCENTRADO EN JALISCO, MEXICO, GUANAJUATO, MICHOACAN, SONORA, SINALOA Y PUEBLA, QUE ABSORBEN CASI EL 60% DE LA DEMANDA TOTAL, SIENDO QUE LA MAYOR PARTE DE ESTAS ENTIDADES COINCIDEN CON LAS ZONAS GEOGRAFICAS DESTINADAS A LA PRODUCCION DE HORTALIZAS.

EN LO QUE TOCA AL COSTO DE LOS FERTILIZANTES, Y COMO YA SE MENCIONA EN EL CAPITULO CUATRO, ESTE ES UNO DE LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS POR LOS QUE EL GOBIERNO SUBSIDIA AL PRODUCTOR AGRICOLA, POR LO QUE EL PRECIO DEL PRODUCTO YA LLEVA IMPLICITO DICHO SUBSIDIO. ADEMAS, LA INDUSTRIA DEBE ABSORBER LOS CARGOS DE SU SISTEMA DE DISTRIBUCION COMO ES ALMACENAJE, FLETES, ETC.

LA POLITICA DE PRECIOS OBEDECE AL GRADO DE CONCENTRACION DE LOS PRODUCTOS. LOS PRECIOS VIGENTES ESTAN ORIENTADOS A PRIVILEGIAR EL USO DE LOS FERTILIZANTES MAS CONCENTRADOS, TODA VEZ QUE ESTO REPERCUTE EN MENORES COSTOS DE PRODUCCION PARA EL AGRICULTOR.

LOS PRECIOS DOMESTICOS DE FERTILIZANTES EN MEXICO MOSTRARON UN AUMENTO A PARTIR DEL 31 DE JULIO DE 1989.

LOS PORCENTAJES DE INCREMENTO FUERON LOS SIGUIENTES:

- UREA 26%
- NITRATO DE AMONIO 30%

VENTAS ANUALES DE FERTILIZANTES

CUADRO No. 2.11
VENTAS ANUALES DE FERTILIZANTES
MILES DE TONELADAS

PRODUCTOS	1989	1988
	ENERO - SEPTIEMBRE	
AMONIACO ANHIDRO	173	178
UREA	1,004	948
NITRATO DE AMONIO	153	125
SULFATO DE AMONIO	1,246	1,228
ACIDO FOSFORICO	10	15
SUPERFOSFATO TRIPLE	143	155
SUPERFOSFATO SIMPLE	216	201
CLORURO DE POTASIO	38	32
SULFATO DE POTASIO	16	12
NITRATO DE POTASIO	2	1
DAP	327	320
COMPLEJOS NPK	169	203
MEZCLAS	80	188
TOTAL	3,577	3,536
NITROGENO	1,014	982
FOSFORO	302	327
POTASIO	69	73
TOTAL	1,385	1,382

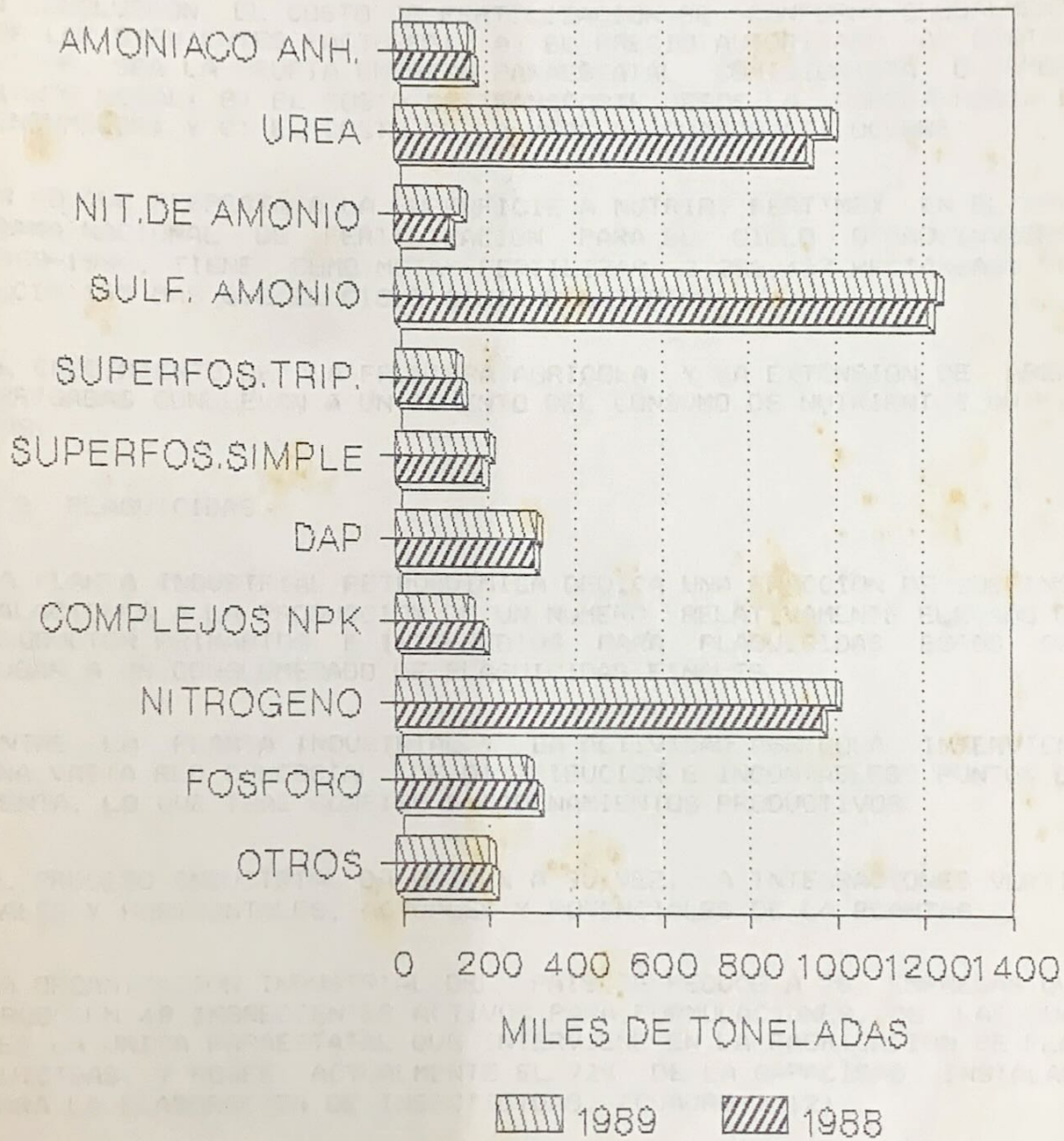
FUENTE: DIRECCION GENERAL DE LA INDUSTRIA BASICA, SEMIP

0 200 400 600 800 1000 1200 400

MILES DE TONELADAS

1989
 1988

VENTAS ANUALES DE FERTILIZANTES ENERO-SEPTIEMBRE



- SULFATO DE AMONIO 28%
- SUPERSIMPLE 47%
- SUPERTRIPLE 43%
- CLORURO DE POTASIO 40%

EN CONCLUSION, EL COSTO DE FERTILIZACION SE CONFORMA GLOBALMENTE POR LOS SIGUIENTES FACTORES: A) EL PRECIO AUTORIZADO AL DISTRIBUIDOR, SEA LA PROPIA EMPRESA PARAESTATAL, COMISIONISTA O COMERCIANTE LOCAL; B) EL COSTO DE TRANSPORTE DESDE LA BODEGA HASTA EL CONSUMIDOR; Y C) EL COSTO DE LA MEZCLA, CUANDO ASI OCURRE.

EN LO QUE RESPECTA A LA SUPERFICIE A NUTRIR, FERTIMEX EN EL PROGRAMA NACIONAL DE FERTILIZACION PARA EL CICLO OTORO/INVIERNO 1989-1990, TIENE COMO META FERTILIZAR 3,253,487 HECTAREAS; ES DECIR 15% MAS QUE EL CICLO SIMILAR ANTERIOR.

EL CRECIMIENTO DE LA FRONTERA AGRICOLA Y LA EXTENSION DE AREAS IRRIGADAS CONLLEVAN A UN AUMENTO DEL CONSUMO DE NUTRIENTES QUIMICOS.

3.2. PLAGUICIDAS.

LA PLANTA INDUSTRIAL PETROQUIMICA DEDICA UNA FRACCION DE SUS INSTALACIONES A LA PRODUCCION DE UN NUMERO RELATIVAMENTE ELEVADO DE PRODUCTOR PRIMARIOS E INTERMEDIOS PARA PLAGUICIDAS. ESTOS DAN LUGAR A UN CONGLOMERADO DE PLAGUICIDAS FINALES.

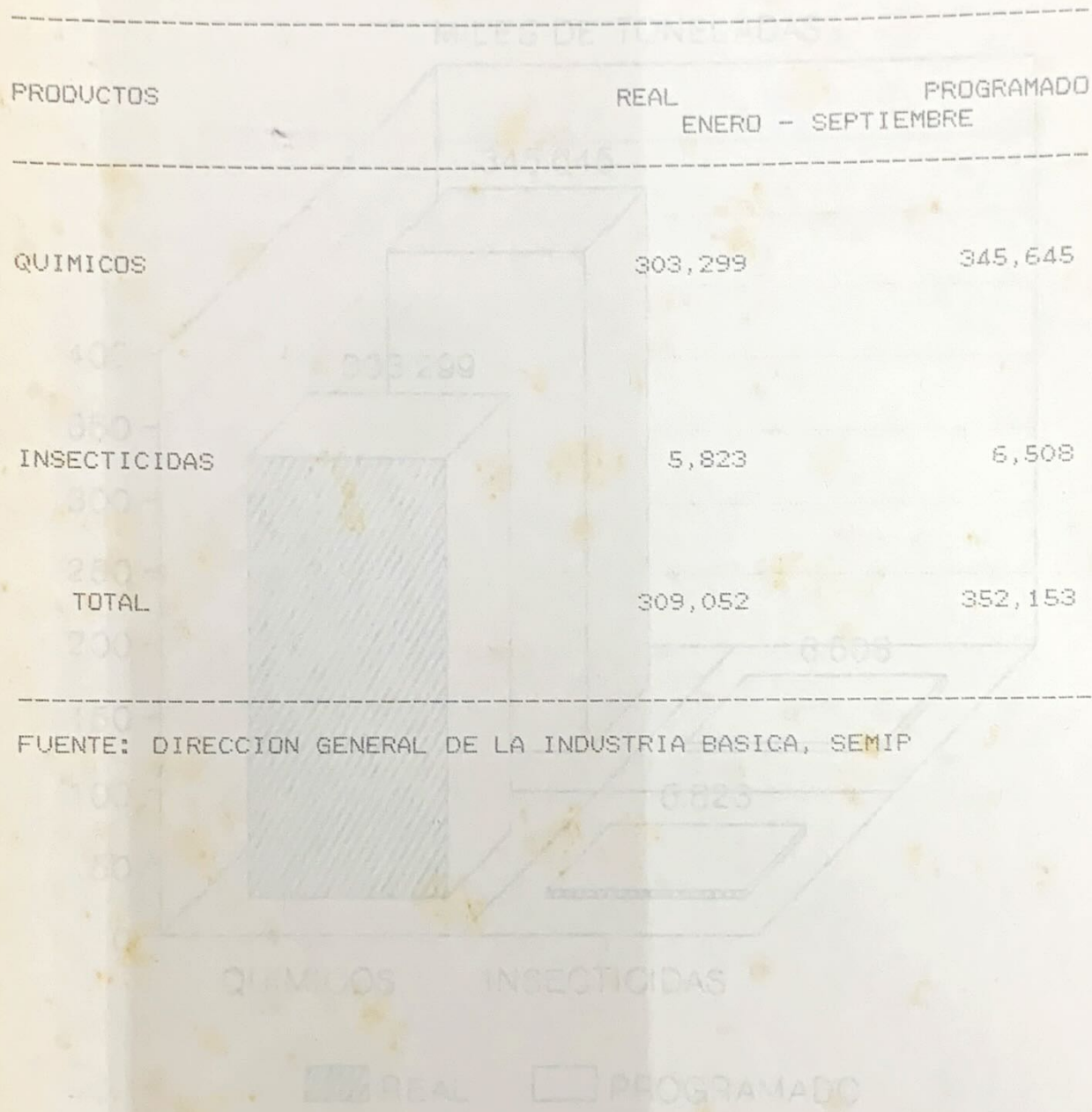
ENTRE LA PLANTA INDUSTRIAL Y LA ACTIVIDAD AGRICOLA INTERVIENE UNA VASTA RED COMERCIAL DE DISTRIBUCION E INCONTABLES PUNTOS DE VENTA, LO QUE TRAE CONSIGO ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS.

EL PROCESO INDUSTRIAL DA ORIGEN A SU VEZ, A INTEGRACIONES VERTICALES Y HORIZONTALES, ACTUALES Y POTENCIALES DE LA PLANTAS.

LA ORGANIZACION INDUSTRIAL DEL PAIS SE REDUCE A 26 EMPRESAS QUE PRODUCEN 49 INGREDIENTES ACTIVOS PARA FORMULACIONES, DE LAS CUALES LA UNICA PARAESTATAL QUE INTERVIENE EN LA FABRICACION DE PLAGUICIDAS, Y POSEE ACTUALMENTE EL 72% DE LA CAPACIDAD INSTALADA PARA LA ELABORACION DE INSECTICIDAS. (CUADRO 2.12)

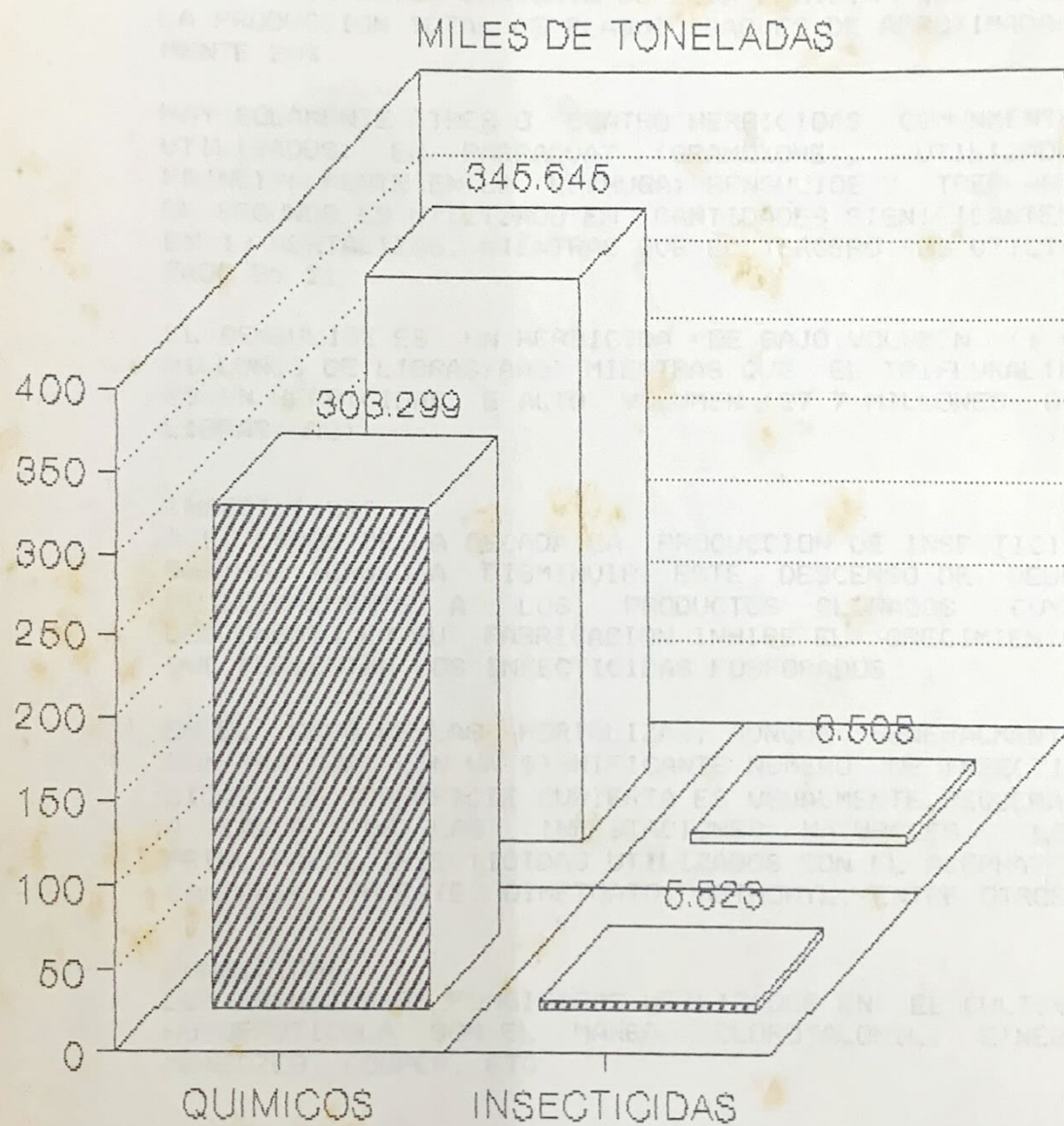
VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS QUIMICOS E INSECTICIDAS

CUADRO No. 2.12
 VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS QUIMICOS E
 INSECTICIDAS
 TONELADAS



FUENTE: DIRECCION GENERAL DE LA INDUSTRIA BASICA, SEMIP

VENTAS ANUALES DE PRODUCTOS QUIMICOS E INSECTICIDAS ENERO-SEPTIEMBRE



▨ REAL □ PROGRAMADO

EN GENERAL LA DEMANDA DE PLAGUICIDAS ESTA CONCENTRADA EN DETERMINADOS CULTIVOS COMO SON CEREALES, FRUTAS, HORTALIZAS Y ALGODON.

PARA EL CASO PARTICULAR DE LAS HORTALIZAS, SE UTILIZAN PREPONDERANTEMENTE LOS SIGUIENTES COMPUESTOS:

- HERBICIDAS.

LA PARTICIPACION CONJUNTA DE ESTA FAMILIA DENTRO DE LA PRODUCCION TOTAL DE PLAGUICIDAS ES DE APROXIMADAMENTE 20%.

HAY SOLAMENTE TRES O CUATRO HERBICIDAS COMUNMENTE UTILIZADOS: EL PARRAQUAT (GRAMOXONE), UTILIZADO PRINCIPALMENTE EN LA LECHUGA; BENSULIDE Y TREFLAN. EL SEGUNDO ES UTILIZADO EN CANTIDADES SIGNIFICANTES EN 13 HORTALIZAS, MIENTRAS QUE EL TERCERO ES UTILIZADO EN 21.

EL BENSULIDE ES UN HERBICIDA DE BAJO VOLUMEN (1.0 MILLONES DE LIBRAS/AÑO) MIENTRAS QUE EL TRIFLURALIN ES UN HERBICIDA DE ALTO VOLUMEN (27.7 MILLONES DE LIBRAS/AÑO).

- INSECTICIDAS.

A LO LARGO DE LA DECADA LA PRODUCCION DE INSECTICIDAS HA TENDIDO A DISMINUIR. ESTE DESCENSO DE DEBE PRINCIPALMENTE A LOS PRODUCTOS CLORADOS CUYO DECREMENTO EN SU FABRICACION INHIBE EL CRECIMIENTO QUE PRESENTAN LOS INSECTICIDAS FOSFORADOS.

EN EL CASO DE LAS HORTALIZAS, AUNQUE GENERALMENTE SON TRATADAS CON UN SIGNIFICANTE NUMERO DE INSECTICIDAS, LA SUPERFICIE CUBIERTA ES USUALMENTE PEQUENA, A CAUSA DE LAS INFESTACIONES NATURALES. LOS PRINCIPALES INSECTICIDAS UTILIZADOS SON EL ACEPHATE, CARBARIL, PHORATE, DIMETOATO, METHOMYL, ENTRE OTROS.

- FUNGICIDAS.

LOS PRINCIPALES FUNGICIDAS UTILIZADOS EN EL CULTIVO HOTOFRUTICOLA SON EL MANEB, CLOROTALONIL, ZINEB, MANCOZEB, COOPER, ETC.

3.3. SEMILLAS.

DADAS LAS CARACTERISTICAS DEL TIPO DE CULTIVO ESTUDIADO, PRINCIPALMENTE SE UTILIZAN SEMILLAS MEJORADAS QUE POR LO GENERAL SON IMPORTADAS. (CUADRO 2.13)

CUADRO No. 2.13
 COMPORTAMIENTO DEL MATERIAL VEGETATIVO
 Y SEMILLAS PARA SIEMBRA
 MILES DE DOLARES

	1988	1989 1/
CEBOLLA	3,749	414
TOMATE	2,464	570
ZANAHORIA	813	240
RABANO	428	189
ESPINACA	309	62
MELON	1,087	412
SANDIA	826	132
BROCOLI	2,894	1,043
CALABAZA	4,460	323
COL	407	84
COLIFLOR	160	186
ESPARRAGO	72	36
CHILES DULCES	1,514	340
LECHUGA	433	969
PEPINOS	1,500	314
BERENJENA	44	--
AJO	--	--
OTROS	--	--

1/ A MAYO
 FUENTE: SECOFI

LA INDUSTRIA DE TRACTORES AGRICOLAS TIENE UNA EXPANSION CONSTANTE...
 EN EL PAIS Y PROTECCION DE LA COMPETENCIA EXTERNA.

EL IMPULSO DE ESTA INDUSTRIA, FUE CONSECUENCIA DEL AUMENTO DE...
 EN EL PAIS Y PROTECCION DE LA COMPETENCIA EXTERNA.

EL AUMENTO EN LA VENTA DE TRACTORES A SU VEZ GENERA...
 EN EL PAIS Y PROTECCION DE LA COMPETENCIA EXTERNA.

DICHA SITUACION SE DERIVA DE QUE MAS DEL 60% DE LA PRODUCCION HORTOFRUTICOLA SE DESTINA AL MERCADO DE EXPORTACION, EN DONDE PLANTEADAS LAS CARACTERISTICAS DE ESTE SE DEMANDAN PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y DE EXCELENTE CALIDAD.

ESTA SITUACION OBEDECE PRIMORDIALMENTE A QUE EN MEXICO NO EXISTE EL DESARROLLO DE TECNOLOGIA PARA DESARROLLAR NUEVAS Y MEJORES ESPECIES.

EN GENERAL PARA EL RAMO DE HORTALIZAS, LA IMPORTACION DE SEMILLAS HA CRECIDO EN 91% DE 1983 A 1988.

EL COMPORTAMIENTO DEL MATERIAL VEGETATIVO Y SEMILLAS PARA SIEMBRA DEL SECTOR HORTALIZAS MOSTRO UN MONTO IMPORTADO DE 8,303 MILLONES DE DOLARES PARA EL PERIODO ENERO-MAYO DE 1989. (CUADRO 3.3.1)

3.4. BIENES DE CAPITAL.

LA PLANTA INDUSTRIAL PRODUCTORA DE ESTOS BIENES ESTA CENTRALIZADA EN EMPRESAS UNICAS, POCO NUMEROSAS O ESPECIALIZADAS, QUE OSTENTAN LA EXCLUSIVIDAD DE ESA OFERTA Y QUE PUEDEN CONDICIONAR, MEDIANTE DISTINTOS MEDIOS A LA DEMANDA AGRICOLA.

SIN EMBARGO, COMO PARTE IMPORTANTE DEL PROCESO DE MODERNIZACION DEL CAMPO SE LLEVA A CABO LA MECANIZACION DEL MISMO.

LA MECANIZACION AGRICOLA PERMITE MULTIPLICAR POR HASTA POR 100 LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO HUMANO Y ANIMAL.

LA INDUSTRIA DE TRACTORES AGRICOLAS TUVO UNA EXPANSION CONSIDERABLE A PARTIR DE 1970, DOS AÑOS DESPUES SE INICIARIA EL FOMENTO A LA PRODUCCION NACIONAL CON INTEGRACION DE COMPONENTES PRODUCIDOS EN EL PAIS Y PROTECCION DE LA COMPETENCIA EXTERNA.

EL INCREMENTO DE ESTA INDUSTRIA, FUE CONSECUENCIA DEL AUMENTO DE PRECIOS AGRICOLAS Y DEL CREDITO REFACCIONARIO, ELEMENTOS DETERMINANTES EN LA COLOCACION DE TRACTORES EN EL MERCADO, Y DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION DEL PROPIO SECTOR AGRICOLA.

EL AUMENTO EN LA VENTA DE TRACTORES A SU VEZ GENERA ENCADENAMIENTOS HACIA CIERTAS INDUSTRIAS ESPECIALIZADAS QUE PRODUCEN PARTES Y REACCIONES PARA TRACTORES QUE TIENEN QUE CUMPLIR CON CIERTO GRADO DE INTEGRACION NACIONAL, AUNQUE UN BUEN NUMERO DE TRACTORES ES IMPORTADO. (CUADRO 2.14)

CUADRO No. 2.14
 COMPORTAMIENTO DE LA MAQUINARIA AGRICOLA EN LAS
 IMPORTACIONES
 MILES DE DOLARES

	1988	1989 1/
RECONOCIBLES EXC. PARA TRACTORES AGRICOLAS	1,878	950
SECADORES DE GRANOS	423	124
DESNATADORES Y CLASIFICADOR PARA LECHE	567	229
PULVERIZADORES, ESPOLVEADORES ESPECIALES	4,090	1,669
ASPERSORES, REHILETES PARA RIEGO	379	222
MAQ.O APTOS. DE RIEGO	5,682	2,381
ARADOS, CULTIVADORAS GRADAS ESPECIFICADOR	3,696	1,307
ESPARCIDORAS O DIST. DE ABONOS	559	174
SEMBRADORAS	2,126	1,328
EMPACADORAS DE FORRAJE	6,561	2,775
COSECHADORAS DE ALGODON	4,745	54
COSECHADORA-TRILLADORA	17,628	8,314
TRACTORES DE RUEDAS	45,028	13,590

1/ A MAYO
 FUENTE: SECOFI

ESTAS DOS INDUSTRIAS ESTABLECEN UNA RELACION BENEFICA PARA AMBOS LADOS: POR UN LADO EN LA EVOLUCION DE LA PRODUCCION AGRICOLA DEL PAIS, LA MECANIZACION HA CONSTITUIDO UN ELEMENTO PARA AMPLIAR LAS AREAS CULTIVADAS E INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD.

Y POR OTRO LADO, SIN EXPANSION ALGUNA DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL DIRIGIDA A ESTA RAMA ECONOMICA SE ESTANCARIA.

4. ENCADENAMIENTOS HACIA ADELANTE.

UNA VEZ COSECHADO EL PRODUCTO, VIENEN UNA SERIE DE ACTIVIDADES INTERMEDIAS O FINALES DE CONSERVACION Y PROCESAMIENTO INDUSTRIAL DE PRODUCTOS PROPIOS DEL SUBSECTOR ANALIZADO.

EN EL LAPSO OCURRENTE ENTRE LA COSECHA Y LA COMERCIALIZACION PROPIA DEL PRODUCTO SE ENCUENTRAN LOS SIGUIENTES ENLACES:

4.1. AGROINDUSTRIA.

LA AGROINDUSTRIA PERSIGUE ABARCAR TANTO LA PRODUCCION Y LA DISTRIBUCION DE LOS INSUMOS PARA LA AGRICULTURA COMO LAS OPERACIONES PRODUCTIVAS DE LA MISMA Y EL ALMACENAMIENTO, TRANSFORMACION Y DISTRIBUCION DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS Y ALIMENTOS ENVASADOS.

SU OBJETO SON LOS GRANDES, MEDIANOS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS CAPITALISTAS QUE PRODUCEN PARA LA EXPORTACION O PARA EL MERCADO INTERNO.

LA IMPLANTACION DE ESTE TIPO DE ORGANIZACIONES ELEVA EL NIVEL DE VIDA Y EL VALOR AGREGADO DE LOS PRODUCTOS.

SE CONSIDERA QUE EN LA AGROINDUSTRIA LA PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL CAPITAL ES IGUAL O SUPERIOR AL 15% DEL TOTAL, SIN EMBARGO, EXISTEN FUENTES QUE ASEVERAN QUE LA PARTICIPACION EXTRANJERA EN LAS EMPRESAS DE ESTA RAMA RESULTA INFERIOR AL 30% Y EN LA MAYORIA DE LOS CASOS EXCEDE EL 60%.

PARTICULARIZANDO HACIA EL SUBSECTOR HORTALIZAS, SE PODRIA ASENTAR QUE EL 100% DE LOS PRODUCTOS DE EXPORTACION PASAN POR LA AGROINDUSTRIA.

LA AGROINDUSTRIA DE HORTALIZAS Y FRUTAS EN FRESCO REPRESENTA CERCA DEL 70% DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES.

EN ESTE TIPO DE AGROINDUSTRIA PRIMARIA, LA SELECCION Y EMPAQUE DE FRUTAS Y HORTALIZAS EN FRESCO, ES DONDE ESTAN PRESENTE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES TANTO PRIVADAS COMO DEL SECTOR SOCIAL.

LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES AGROINDUSTRIALES CON LAS QUE SE CONECTA EL PROCESAMIENTO DE HORTALIZAS FRESCAS CORRESPONDE A LA DESHIDRATACION, EMPAQUE Y SELECCION, CONSERVAS, ENLATADO Y CONGELACION ENTRE OTRAS.

ASI COMO LA PRODUCCION, LA AGROINDUSTRIA SE ENCUENTRA CONCENTRADA BASICAMENTE EN LAS SIGUIENTES ENTIDADES FEDERATIVAS: GUANAJUATO, BAJA CALIFORNIA NORTE, DISTRITO FEDERAL Y AGUASCALIENTES PRINCIPALMENTE.

LA ACTIVIDAD QUE MAYOR PORCENTAJE ABARCA ES LA CONSERVA CON 38% Y EL EMPAQUE Y SELECCION CON 37.5%. (CUADRO 2.15 Y 2.16)

EN MEXICO, LA EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LA INDUSTRIA DE CONSERVACION DE FRUTAS Y LEGUMBRES PARTICIPA CON EL 1.3% DE LA PRODUCCION BRUTA.

ASIMISMO, LA EMPRESA EXTRANJERA PARTICIPA ENTRE EL 20 Y 50% DE LA PRODUCCION TRANSFORMABLE DE LA FRESA, Y CON MENOS DEL 20% DEL JITOMATE Y LA CEBOLLA.

4.2. TRANSPORTE.

UN TRANSPORTE EFICIENTE DE BIENES EN EL LA ECONOMIA ES UN COADYUVANTE A LA MEJORA DE LOS NIVELES DE DISTRIBUCION DE DIVERSOS PRODUCTOS COMO SON LAS HORTALIZAS.

LA IMPORTANCIA DEL AUTOTRANSPORTE FEDERAL DE CARGA SE PUEDE CARACTERIZAR MEDIANTE LOS SIGUIENTES PARAMETROS: EL PRODUCTO GENERADO POR DICHO INDUSTRIA SE HA CALCULADO QUE LLEGA A UBICARSE ENTRE 2.5 Y 3% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA ECONOMIA, EL VALOR DE LA CARGA TRANSPORTADA ES DE APROXIMADAMENTE EL 1.2% DEL PIB Y LA INTEGRACION CON EL RESTO DE LAS RAMAS PRODUCTIVAS ES SIGNIFICATIVA EN 96 DE LAS 99 QUE INDICA LA MATRIZ INSUMO PRODUCTO.

CUADRO 2.15
LOCALIZACION Y ACTIVIDAD DE EMPRESAS PROCESADORAS
DE HORTALIZAS FRESCAS

LOCALIZACION	No.	ACTIVIDADES AGROINDUSTRIALES					OTROS	
		DESHIDRATACION	EMPAQUE	CONSERVAS	ENLATADOS	CONGELACION		
AGUASCALIENTES	9		3	2	3	--	1	--
B. C. N.	13	--		5	8	--	--	--
COAHUILA	3	--		2	--	--	--	1
COLIMA	1	--	--	--	--	--	--	1
CHIHUAHUA	2	--		2	--	--	--	--
D. F.	11	--		1	5	3	--	2
GUANAJUATO	24		3	13	4	3	3	--
JALISCO	3	--		1	--	2	--	--
MEXICO	7	--		1	5	--	1	--
MICHOACAN	7	--		6	--	--	1	--
MORELOS	1	--		1	1	--	--	--
NAYARIT	2	--		--	--	2	--	--
NUEVO LEON	3	--		2	--	--	--	1
OAXACA	1	--		--	1	--	--	--
PUEBLA	3	--		--	3	--	--	--
QUERETARO	3		1	--	2	--	--	--
S. L. P.	1	--		--	1	--	--	--
SINALOA	9	--		4	4	1	--	--
SONORA	2	--		2	--	--	--	--
TAMAULIPAS	1	--		1	--	--	--	--
TLAXCALA	1	--		--	1	--	--	--
VERACRUZ	3	--		--	3	--	--	--
ZACATECAS	2	--		--	2	1	--	--
TOTAL	112		7	42	43	12	6	5

FUENTE: DIRECCION DE INFORMATICA Y ESTADISTICA SECTORIAL: DIRECTORIO DE EMPRESA QUE PROCESAN FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS.

CUADRO No. 2.16
 PRINCIPALES EMPRESAS PROCESADORAS DE
 FRUTAS Y HORTALIZAS EN MEXICO

RAZON SOCIAL	LOCALIZACION	CAPACIDAD PRODUCCION		MATERIA PRIMA	
		INSTALADA TONS.	UTILIZADA %	HORTALIZAS %	FRUTA %
EMPACADORA RILD	AGS.	10,200	58	49	51
JUGOS Y MERMELADAS	AGS.	17,000	25	77	23
FORMEX IBARRA	BCN	18,000	16	100	--
EMPACADORA LA NORTENA	BCN	4,500	60	100	--
CONSERVAS BCN	BCN	28,800	62	100	--
LAS PALMAS DE MEXICO	BCN	27,000	27	100	--
PRODUCTOS KERN	BCN	25,800	33	57	43
HERDEZ S. A. DE C. V.	D.F.	360,000	70	88	12
PRODUCTOS LOMA BONITA	D.F.	1,200	26	2	98
PRODUCTOS DEL MONTE	D.F.	195,000	26	99	1
CASAS FERRER	D.F.	28,800	100	30	70
CONSERVAS SATELITE	D.F.	6,600	10	100	--
KRAFT FOODS	D.F.	6,600	74	30	70
CONSERVAS LA COSTERA	EDD.MEX.	36,000	50	98	2
CONSERVAS LA TORRE	EDD.MEX.	330,000	53	16	84
COLINA DE ORO	EDD.MEX.	2,400	80	85	15
EMPACADORA LOS REYES	EDD.MEX.	6,000	75	75	25
ALIMENTOS LERI	PUEBLA	27,365	15	99	1
EMPACADORA SAN MATIAS	PUEBLA	19,800	30	93	7
PRODUCTOS LA MORENA	PUEBLA	48,000	35	48	52
CLEMENTE JACQUES	QUERETARO	36,000	54	99	1
PROD. AVILES	SINALOA	7,500	50	100	--
PRISA	SINALOA	150,000	50	99	1
CONSERVAS VERNES	VERACRUZ	600	50	100	--
EMP. LA JALAPENA	VERACRUZ	200	30	84	16

FUENTE: DIRECCION DE INFORMATICA Y ESTADISTICA SECTORIAL: DIRECTORIO
 DE EMPRESA QUE PROCESAN FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS.

VALE LA PENA CONSIDERAR EN ESTE MOMENTO QUE EL MERCADO ESTA CONCENTRADO. EN 1988, EL 0.3% DE LAS EMPRESAS TRANSPORTARON EL 13.9% DEL TOTAL DE TONELADAS.

COMO EN OTROS SECTORES DE LA ECONOMIA, EN EL SECTOR DE AUTOTRANSORTE SE HA INICIADO UN PROCESO DE DESREGULACION QUE EN UNA CONDICION SUFICIENTE PARA LA ASIGNACION EFICIENTE DE LOS RECURSOS PRODUCTIVOS EN TANTO QUE LA CONDICION NECESARIA, ES DECIR PARA QUE EL CAMBIO ESTRUCTURAL FINANCIERO-MACROECONOMICO PERMANEZCA.

LAS PRINCIPALES MEDIDAS DE DESREGULACION QUE TIENEN UN IMPACTO SOBRE LA ESTRUCTURA DE MERCADO SON LAS SIGUIENTES:

- SE AUTORIZA EL ACCESO DE TODAS LA EMPRESAS DEL SERVICIO FEDERAL DE CARGA A TODAS LAS CARRETERAS FEDERALES DEL PAIS, ES DECIR, SE ESTABLECE UNA RUTA UNICA. EL TAMAÑO DEL MERCADO CRECE PARA TODOS LOS INCUMBENTES.
- SE FIJA UNA TARIFA MAXIMA PARA EL SERVICIO, DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN LA LEY DE VIAS GENERALES DE COMUNICACION.
- LOS AUTOTRANSPORTISTAS PODRAN ACUDIR LIBREMENTE A LAS CENTRALES DE SERVICIOS DE CARGA PARA HACER USO DE SUS SERVICIOS O BIEN OPERAR EN FORMA INDEPENDIENTE.
- LOS TRANSPORTISTAS QUE, CONTANDO CON EL PERMISO PARA TRANSPORTAR PRODUCTOS O ARTICULOS DE SU PROPIEDAD EN VEHICULOS PROPIOS, PRETENDAN CONTRATAR CON DETERMINADAS PERSONAS EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS PROPIEDAD DE ESTAS, PODRAN HACERLO MEDIANTE LA CELEBRACION DE LOS CONTRATOS RESPECTIVOS, PREVIO PERMISO DE LA SCT.

POR OTRO LADO, LA LIBERACION DE TARIFAS DEBERA DARSE TAN PRUNTO SE HAYA GENERADO UN AMBIENTE DE COMPETENCIA, CON IGUALDAD DE CONDICIONES, QUE HAYA PERMITIDO LA ENTRADA A NUEVOS INVERSIONISTAS, A LOS YA ESTABLECIDOS RENOVAR SU FLOTA, Y HAYA OBSTACULIZADO LA CREACION DE MONOPOLIOS PRIVADOS DESREGULADOS.

CON UN SERVICIO MAS EFICIENTE DE AUTOTRANSPORTE, TODOS LOS SECTORES PRODUCTIVOS Y EN PARTICULAR EL QUE ES MOTIVO DE ESTE ESTUDIO, YA QUE LLEGARAN CON MAYOR RAPIDEZ Y EN MEJORES CONDICIONES LOS PRODUCTOS HACIA LOS MERCADOS FINALES.

4.3. EMPAQUE

EN REALIDAD, UN PORCENTAJE SIGNIFICATIVO DEL DINAMISMO DE LA HORTOFRUTICULTURA SE TRANSMITE HACIA ADELANTE, A LAS INDUSTRIAS DEL VIDRIO, PAPEL, HOJALATERIA, ETC., MATERIALES QUE PUEDEN CONSTITUIR EL EMPAQUE PARA LOS PRODUCTOS FRESCOS O PROCESADOS.

EL EMPAQUE JUEGA UN PAPEL PRIMORDIAL PARA ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD, GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS, FACILITAR EL INTERCAMBIO DE BIENES Y AL MISMO TIEMPO HACER MAS COMPETITIVAS LAS EXPORTACIONES.

DE LOS PRODUCTOS HORTOFRUTICOLAS QUE SON TRANSPORTADOS A GRANEL EL 56% ES ENVASADO EN CAJAS DE MADERA, DE LOS CUALES EL 43.5% CORRESPONDE A ENVASES DE MADERA CLAVADA Y EL 6.5% DE MADERA ALAMBADA.

OTRO SISTEMA DE ENVASADO QUE ES UTILIZADO ES EL SACO DE POLIETILENO O DE HENEQUEN.

POR OTRA PARTE EL 15% DE LOS PRODUCTOS QUE SE ENVASAN EN CARTON CORRUGADO Y LAS CAJAS MIXTAS EXISTENTES CASI SIEMPRE PARA PRODUCTOS DE EXPORTACION, EMPLEANDOSE PARA LA DISTRIBUCION LOCAL FUNDAMENTALMENTE PARA EL ENVASADO DE TOMATE.

LAS CAJAS DE PLASTICO SON DE RECIENTE INTRODUCCION, ESTAS TIENEN LA VENTAJA DE SER REUTILIZABLES.

EL TIPO DE ENVASE A UTILIZAR DEPENDE DE LAS CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO Y DEL VOLUMEN A TRANSPORTAR, SIENDO QUE EN OCASIONES PARA UN MISMO PRODUCTO SE UTILIZAN DIFERENTES TIPOS DE ENVASE.

4.4. OTROS INSUMOS.

LAS ZONAS GEOGRAFICAS CORRESPONDIENTES A BAJA CALIFORNIA, COAHUILA, SONORA, SINALOA Y TAMAULIPAS, PRINCIPALES ENTIDADES PRODUCTORAS DE HORTALIZAS SE CARACTERIZAN POR UN CLIMA ARIDO O SEMIARIDO.

ESTE TIPO DE ZONAS DISPONEN EN FORMA NATURAL Y DISPERSA, DE LA MENOR CANTIDAD DE AGUA PARA EL DESARROLLO AGRICOLA, EN CONTRASTE CON LAS ZONAS DEL TRUPICO HUMEDO, DONDE SE CONCENTRAN DOS TERCERAS PARTES DEL RECURSO.

EN DICHAS ENTIDADES SE CONCENTRA EL 53% DE LOS SUELOS APTOS PARA AGRICULTURA, AUNQUE SOLO DISPONEN DEL 7% DEL AGUA A NIVEL NACIONAL.

EN 1988, EL PAIS CONTABA CON 270 PRESAS DE ALMACENAMIENTO CON CAPACIDAD CONJUNTA DE 49,000 MILLONES DE METROS CUBICOS, 1,400 PRESAS DERIVADORAS, 66,700 KM. DE CANALES, 38,000 DRENES Y DESAGUES, 55,400 DE CAMINOS DE ENLACE Y 282,000 ESTRUCTURAS EN CANALES DRENES Y CAMINOS. POR OTRA PARTE, SE CUENTA CON 2,200 PLANTAS DE BOMBEO Y 820 SISTEMAS MIXTOS PARA EXTRAER EL GUA DE 30,000 POZOS PROFUNDOS, LIQUIDO QUE SE EMPLEA PARA RIEGO DIRECTO, PARA MEJORAR AGUAS SALINAS O DISMINUIR LA SALINIDAD DE SUELOS Y ALGUNAS AGUAS.

DE ACUERDO CON LOS DATOS DISPONIBLES SE ESTIMA QUE 59% DE LAS ZONAS REGABLES CORRESPONDEN A DISTRITOS DE RIEGO, 30% A LAS UNIDADES DE PEQUENA IRRIGACION Y 11% A UNIDADES DE RIEGO PRIVADAS.

CON EL FOMENTO DE CULTIVOS NO TRADICIONALES COMO SON LAS OLEAGINOSAS Y HORTALIZAS, ESTOS PRODUCTOS SE USARON COMO MATERIAS PRIMAS PARA LA EXPANSION INDUSTRIA, INSUMOS PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE ALIMENTACION DEL SUBSECTOR PECUARIO Y ABASTECER LA DEMANDA DE HORTALIZAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL.

DE 1983 A 1985 LAS HORTALIZAS PARTICIPARON CON EL 7.0 TONELADAS DEL VOLUMEN DE PRODUCCION EN ZONAS DE RIEGO Y EL 3.4 EN TIERRAS DE TEMPORAL.

DEL TERRITORIO NACIONAL EL 26.7% CORRESPONDE A ZONAS DE RIEGO Y EL RESTO ES DE TEMPORAL, MISMAS QUE APORTARON 54.6 Y 45.4% RESPECTIVAMENTE DE LA PRODUCCION AGRICOLA NACIONAL.

POR TANTO, DE ACUERDO CON LAS LIMITACIONES DE LOS RECURSOS HIDRICOS DE REGION, ES NECESARIO IMPULSAR EL INCREMENTO DE SUS PRODUCTIVIDADES, ESPECIALMENTE EN LAS AREAS DE TEMPORAL, DONDE SE DESARROLLA UNA AGRICULTURA EXTENSIVA, NO SIENDO ASI EN LAS AREAS DE RIEGO EN LAS QUE EVOLUCIONA UNA AGRICULTURA INTENSIVA Y QUE EN SU MAYORIA ESTAN DEDICADAS AL MERCADO EXTERNO, COMO ES EL CASO DE HORTALIZAS.

III. ESQUEMAS DE COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR HORTALIZAS EN MEXICO.

1. INTRODUCCION.

LA COMERCIALIZACION ES LA ULTIMA FASE DEL PROCESO PRODUCTIVO; SIN EMBARGO, PARA EL CASO MEXICANO SE INCLUYE DESDE LOS INICIOS DE LA PLANEACION DEL CULTIVO, PARA ESTAR EN POSIBILIDAD DE SATISFACER LAS EXPECTATIVAS DEL CONSUMIDOR EN CUANTO A VARIETADES, TAMAÑO, SABOR, PRESENTACION, EPOCA DEL AÑO, COSTO Y LUGAR DE CONSUMO.

EL PRODUCTOR MEXICANO DE HORTALIZAS, TIENE COMO OBJETIVO FINAL, OBTENER EL MAXIMO POSIBLE DE UTILIDADES. EN ESTE SENTIDO, SI EL EMPRESARIO SE CONCENTRA PREPONDERANTEMENTE EN LA PRODUCCION Y SU PRODUCTO CARECE DE LOS APOYOS EFICIENTES DE COMERCIALIZACION, EL PRODUCTOR TENDRA QUE APEGARSE A LO QUE EL MERCADO, EL INTERMEDIARIO O LA COMPETENCIA LE PERMITAN OBTENER.

CONSEQUENTEMENTE, EN EL SUBSECTOR HORTICOLA MEXICANO, ESTA ETAPA PRODUCTIVA, CONSTITUYE UNO DE LOS SEGMENTOS DETERMINANTES EN LAS POSIBILIDADES DE SU DESARROLLO Y MODERNIZACION.

DERIVADO DE LOS ESQUEMAS METODOLOGICOS BASICOS DEL ESTUDIO, SE PROCEDIO A ELABORAR EL DIAGRAMA DE FLUJO DE LOS ASPECTOS DE POST-COSECHA Y COMERCIALIZACION PARA 17 HORTALIZAS, QUE CONSIDERANDO DIVERSAS LOCALIZACIONES DE CULTIVO EN ESTADOS REPRESENTATIVOS, NOS ARROJAN 64 ESTUDIOS DE CASO QUE SE CONSIGNAN EN EL CUADRO No. 3.1.

CONVIENE INDICAR, QUE EL DESARROLLO ESPECIFICO DE LOS DIAGRAMAS DE FLUJO SE INCLUYEN EN EL APENDICE DEL PRESENTE ESTUDIO Y CONSTITUYEN EL PLANO III POR PRODUCTO.

LAS AFIRMACIONES PRECEDENTES, SOBRE LA IMPORTANCIA DE ESTA FASE, SE SUSTENTA EN EL HECHO DE QUE LAS MATERIAS DE EMPAQUE Y COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR REPRESENTAN EL 59% EN PROMEDIO DEL COSTO TOTAL EN LA OBTENCION DE LAS HORTALIZAS SELECCIONADAS.

PRODUCTO: _____

REGION: _____

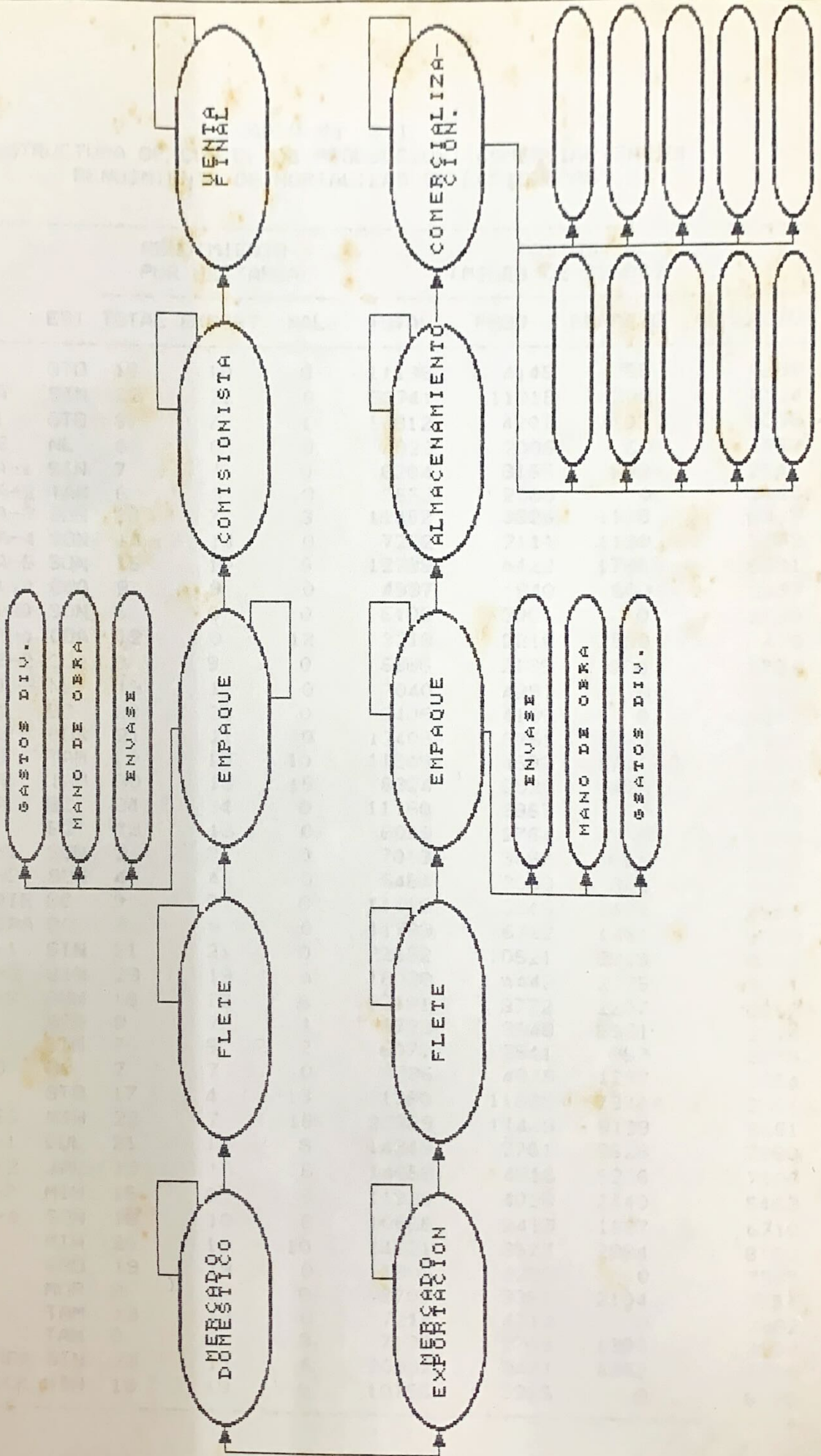
ESTADO: _____

EPOCA DE SIEMBRA: _____

EPOCA DE COSECHA: _____

RENDIMIENTO: _____

DIAGRAMA III. POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACION



CUADRO No. 3.1.
ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y
RENDIMIENTO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO POR HECTAREA.			COSTOS (MILES DE PESOS)			
		TOTAL	EXPORT.	NAL.	TOTAL	PROD.	EMPAQUE	COMERCIO.
AJO	GTO	18	10	8	11198	4145	785	6268
BERENJENA	SIN	22	22	0	23741	11015	4202	8524
BROCOLI-1	GTO	8	7	1	10812	4201	3103	3508
BROCOLI-2	NL	6	6	0	4023	2006	60	1957
CALABCITA-1	SIN	7	7	0	6204	3155	902	2147
CALABCITA-2	TAM	6	3	3	3552	2386	0	1166
CALABCITA-3	SDN	10	7	3	11452	3825	1108	6519
CALABCITA-4	SDN	14	14	0	7252	2111	1199	3942
CALABCITA-5	SDN	15	10	5	12789	4422	1786	6581
CALABAZA(1)	COA	9	9	0	4937	1940	600	2397
CALABAZA(2)	SDN	6	6	0	6100	3901	0	2199
C. ZUCHINI-1	COA	12	0	12	3219	2219	530	470
C. ZUCHINI-2	COA	9	9	0	5366	2139	500	2727
C. ZUCHINI-3	NL	13	13	0	7040	4297	0	2743
CEBOLLA-1	BC	23	23	0	9406	4189	0	5217
CEBOLLA-2	MOR	21	21	0	12406	3751	1335	7320
CEBOLLA-3	TAM	20	10	10	11849	4692	1701	5456
CEBOLLA-4	TAM	30	15	15	8324	2520	901	4903
CEB. BOLA	BC	34	34	0	11150	3957	0	7193
CEBOLLIN	BC	13	13	0	6059	2764	0	3295
CHICHARDO-1	SON	3	3	0	7013	3457	654	2902
CHICHARDO-2	SON	4	4	0	6484	3060	850	2574
CH. BELL DIR	BC	9	9	0	11416	6345	1431	3640
CH. BELL TRA	BC	9	9	0	11793	6722	1431	3640
CH. BELL-1	SIN	21	21	0	22552	10521	3249	8782
CH. BELL-2	SIN	23	19	4	16028	4442	2775	8811
CH. BELL-3	SON	18	12	6	12191	3772	2207	6212
COLIFLOR	GTO	8	7	1	9723	3948	2961	2814
EJOTE	SIN	7	5	2	6073	2541	957	2575
ESPARRAGO	BC	7	7	0	9736	4875	1207	3654
FRESA	GTO	17	4	13	21360	11625	7374	2361
FRESA FRES	MIH	22	7	15	27239	11449	9139	6651
MELON CA-1	COL	21	13	8	14349	2761	3628	7960
MELON CA-2	JAL	19	13	6	14658	4316	3236	7106
MELON CA-3	MIH	16	8	8	11928	4016	2449	5463
MELON CA-4	SON	18	10	8	10666	2419	1537	6710
MELON HD.	MIH	20	10	10	14621	3577	2884	8160
OKRA-1	GRO	19	19	0	11885	4288	0	7597
OKRA-2	MOR	8	8	0	8709	3351	2104	3254
OKRA-3	TAM	13	13	0	7214	4712	0	2502
PEPINO	TAM	9	6	3	7137	2703	1300	3134
PEPINO VARA	SIN	23	17	6	20502	9421	4352	6729
PEPINO PICK	MIH	18	18	0	10156	3965	0	6191

CUADRO No. 3.1.
ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y
RENDIMIENTO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO POR HECTAREA.			COSTOS (MILES DE PESOS)			
		TOTAL	EXPORT.	NAL.	TOTAL	PROD.	EMPAQUE	COMERCIO.
SANDIA-1	VER	12	8	4	8413	4227	0	4186
SANDIA-2	GRO	20	12	8	8973	2977	0	5996
SANDIA-3	JAL	25	15	10	12972	3927	0	9045
SANDIA-4	NAY	15	5	10	5915	2257	0	3658
SANDIA-5	SIN	24	14	10	9252	2112	0	7140
SANDIA-6	SDN	24	15	9	8884	2461	0	6423
TOM CHERRY1	SON	19	19	0	14148	4843	3407	5898
TOM CHERRY2	SDN	18	18	0	10124	4321	538	5265
TOMATE IND1	SON	24	0	24	6221	3684	0	2537
TOMATE IND2	SON	12	0	12	4430	3221	1209	0
TOM SUELO-1	GTO	12	0	12	8751	5666	1560	1525
TOM SUELO-2	NL	14	0	14	5207	3218	866	1123
TOM SUELO-3	SIN	25	11	14	11524	4576	2216	4732
TOM SUELO-4	SON	26	16	10	13390	4245	2827	6318
TOM SUELO-5	TAM	20	4	16	8774	5084	1763	1927
TOM VARA-1	BC	30	20	10	27855	6719	3705	17431
TOM VARA-2	JAL	20	12	8	17452	8816	2273	6363
TOM VARA-3	SIN	23	18	5	23134	10939	5161	7034
TOM VARA-4	SIN	21	12	9	12231	4529	2248	5454
TOM VARA-5	SDN	24	14	10	12431	3946	2915	5570
TOMATILLO	COA	9	9	0	6403	3137	475	2791

FUENTE: UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS. INVESTIGACION DIRECTA.

GOBIERNO ESTADUNIDENSE. TRES NIVELES DE VOLUMEN DE EXPORTACION POR HECTAREA.

ALTO VOLUMEN: 5 CULTIVOS REPRESENTAN EL 3% DE LA MUESTRA, ENTRE 20 Y 34 TONELADAS POR HECTAREA.

VOLUMEN MEDIO: 19 CULTIVOS REPRESENTAN EL 65% DE LA MUESTRA, ENTRE 10 Y 19 TONELADAS POR HECTAREA.

EN TERMINOS DE VALOR ABSOLUTO, EL COSTO PROMEDIO DE PRODUCCION POR HECTAREA DE LAS HORTALIZAS PRODUCIDAS POR LA UNPH, EN DIFERENTES ESTADOS DE LA REPUBLICA PARA EL CICLO AGRICOLA 1988-1989 FUE DE \$11 044 PESOS POR HECTAREA, CORRESPONDIENDO \$4 482 PESOS A LAS ETAPAS PRODUCTIVAS (ES DECIR 41%) DEL COSTO TOTAL, \$1 650 PESOS AL EMPAQUE (15%), Y \$4 912 PESOS POR HECTAREA (44%) EN COMERCIALIZACION.

EN ESTE CAPITULO CENTRAREMOS LA ATENCION EN EL ANALISIS DE LAS CARACTERISTICAS Y POSICIONAMIENTO DE ESTAS DOS ULTIMAS VARIABLES.

2. MERCADOS DE DESTINO Y COSTOS.

LA INFORMACION BASICA ANALIZADA FUE PROPORCIONADA POR REPRESENTANTES DE LA UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS Y SE REFIERE AL POSICIONAMIENTO DE COSTOS DE CICLO AGRICOLA 1988-1989.

CONVIENE APUNTAR, QUE LA INFORMACION DE REFERENCIA NO CONTABA CON REPORTES ANTERIORES DE MANERA SISTEMATIZADA POR LO QUE NO FUE POSIBLE INTEGRAR UN ANALISIS COMPARATIVO.

COMO QUEDO ESTABLECIDO, NOS CENTRAREMOS AL ESTUDIO DE 17 HORTALIZAS QUE SON LAS MAS REPRESENTATIVAS TANTO PARA EL MERCADO DOMESTICO COMO EL DE EXPORTACION. COMO EN CAPITULOS ANTERIORES, NOS PERMITIMOS ESTABLECER LAS SIGUIENTES RELACIONES BASICAS DE LOS MISMOS.

2.1. DESTINO DE LA PRODUCCION:

- EN EL AGREGADO, EL 69% DE LAS HORTALIZAS INVESTIGADAS SE ORIENTARON A MERCADOS DE EXPORTACION, CORRESPONDIENDO EL 31% RESTANTE AL MERCADO NACIONAL.

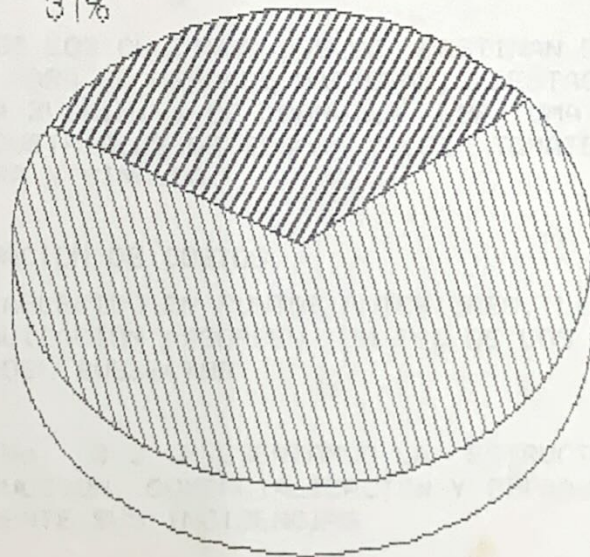
- PODEMOS ESTABLECER TRES NIVELES DE VOLUMEN DE EXPORTACION POR HECTAREA.

ALTO VOLUMEN: 5 CULTIVOS, REPRESENTAN EL 9% DE LA MUESTRA, ENTRE 20 Y 34 TONELADAS POR HECTAREA.

VOLUMEN MEDIO: 29 CULTIVOS, REPRESENTAN EL 50% DE LA MUESTRA, ENTRE 10 Y 19 TONELADAS POR HECTAREA.

DESTINO DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS

MERCADO NACIONAL
31%



EXPORTACION
69%

VOLUMEN BAJO : 24 CULTIVOS, REPRESENTAN EL 41% DE LA MUESTRA, ENTRE 3 Y 9 TONELADAS POR HECTAREA.

- SOLO EN LOS SIGUIENTES PRODUCTOS, EL VOLUMEN DISPONIBLE FUE ENVIADO EN MENOS DE 25% A MERCADOS DE EXPORTACION: FRESA DE GUANAJUATO, Y TOMATE SUELO DE TAMAULIPAS.

- PARA EL MERCADO NACIONAL, SE ESTABLECEN SOLO DOS NIVELES:

VOLUMEN MEDIO: 18 CULTIVOS, REPRESENTAN EL 46% DE LA MUESTRA, ENTRE 10 Y MAS TONELADAS POR HECTAREA.

VOLUMEN BAJO: 21 CULTIVOS, REPRESENTANDO EL 54% DE LA MUESTRA, ENTRE 1 Y 9 TONELADAS POR HECTAREA.

- SON POCOS LOS CULTIVOS QUE SE DESTINAN EXCLUSIVAMENTE PARA EL MERCADO NACIONAL, DESTACANDO LA CALABAZA ZUCHINI-1 DE COAHUILA, LOS TOMATES PARA USOS INDUSTRIALES DE SONORA Y LOS TOMATES SUELO DE SONORA Y SINALOA.

2.2. EVALUACION DE COSTOS.

COMO QUEDO ESTABLECIDO EN PUNTOS ANTERIORES, LOS COSTOS DE EMPAQUE Y COMERCIALIZACION ABSORBEN UN 59% DE LOS COSTOS TOTALES DE LOS PRODUCTOS DEL SUBSECTOR.

EN EL CUADRO No. 3.2. PRESENTAMOS LA ESTRUCTURA PORCENTUAL DE COSTOS DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y EMPAQUE PARA POSICIONAR MAS DETALLADAMENTE SUS INCIDENCIAS.

RELACIONES BASICAS:

- CULTIVOS DONDE EL COSTO DE EMPAQUE SE SITUA POR ARRIBA DEL 20% DEL COSTO TOTAL: BROCOLI-1, FRESA, OKRA-2, PEPINO VARA-1, TOMATE CHERRY, TOMATE INDUSTRIAL-2, TOMATE SUELO 4 Y 5, TOMATE VARA 3 Y 5.

- EN LOS RESTANTES CULTIVOS, EL COSTO DE EMPAQUE REPRESENTA MENOS DEL 20% DEL COSTO TOTAL.

CUADRO No. 3.2
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE COSTOS DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y
RENDIMIENTO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO POR HECTAREA %.			COSTOS (PARTICIPACION %)			
		TOTAL	EXPORT.	NAL.	TOTAL	PROD.	EMPAQUE	COMERCIO.
AJO	GTO	100	56	44	100	37	7	56
BERENJENA	SIN	100	100	0	100	46	18	36
BROCOLI-1	GTO	100	88	13	100	39	29	32
BROCOLI-2	NL	100	100	0	100	50	1	49
CALABCITA-1	SIN	100	100	0	100	51	15	35
CALABCITA-2	TAM	100	50	50	100	67	0	33
CALABCITA-3	SON	100	70	30	100	33	10	57
CALABCITA-4	SON	100	100	0	100	29	17	54
CALABCITA-5	SON	100	67	33	100	35	14	51
CALABAZA(1)	COA	100	100	0	100	39	12	49
CALABAZA(2)	SON	100	100	0	100	64	0	36
C. ZUCHINI-1	COA	100	0	100	100	69	16	15
C. ZUCHINI-2	COA	100	100	0	100	40	9	51
C. ZUCHINI-3	NL	100	100	0	100	61	0	39
CEBOLLA-1	BC	100	100	0	100	45	0	55
CEBOLLA-2	MOR	100	100	0	100	30	11	59
CEBOLLA-3	TAM	100	50	50	100	40	14	46
CEBOLLA-4	TAM	100	50	50	100	30	11	59
CEB. BOLA	BC	100	100	0	100	35	0	65
CEBOLLIN	BC	100	100	0	100	46	0	54
CHICHARDO-1	SON	100	100	0	100	49	9	41
CHICHARDO-2	SON	100	100	0	100	47	13	40
CH. BELL DIR	BC	100	100	0	100	56	13	32
CH. BELL TRA	BC	100	100	0	100	57	12	31
CH. BELL-1	SIN	100	100	0	100	47	14	39
CH. BELL-2	SIN	100	83	17	100	28	17	55
CH. BELL-3	SON	100	67	33	100	31	18	51
COLIFLOR	GTO	100	88	13	100	41	30	29
EJOTE	SIN	100	71	29	100	42	16	42
ESPARRAGO	BC	100	100	0	100	50	12	38
FRESA	GTO	100	24	76	100	54	35	11
FRESA FRES	MIH	100	32	68	100	42	34	24
MELON CA-1	COL	100	62	38	100	19	25	55
MELON CA-2	JAL	100	68	32	100	29	22	48
MELON CA-3	MIH	100	50	50	100	34	21	46
MELON CA-4	SON	100	56	44	100	23	14	63
MELON HD.	MIH	100	50	50	100	24	20	56
OKRA-1	GRD	100	100	0	100	36	0	64
OKRA-2	MOR	100	100	0	100	38	24	37
OKRA-3	TAM	100	100	0	100	65	0	35
PEPINO	TAM	100	67	33	100	38	18	44
PEPINO VARA	SIN	100	74	26	100	46	21	33
PEPINO PICK	MIH	100	100	0	100	39	0	61

CUADRO No. 3.2
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE COSTOS DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION Y
RENDIMIENTO DE HORTALIZAS SELECCIONADAS.

PRODUCTO	EST	RENDIMIENTO POR HECTAREA.		COSTOS (MILES DE PESOS)				
		TOTAL	EXPORT. NAL.	TOTAL	PRUD.	EMPAQUE COMERCIO.		
SANDIA-1	VER	100	67	33	100	50	0	50
SANDIA-2	GRO	100	60	40	100	33	0	67
SANDIA-3	JAL	100	60	40	100	30	0	70
SANDIA-4	NAY	100	33	67	100	38	0	62
SANDIA-5	SIN	100	58	42	100	23	0	77
SANDIA-6	SUN	100	63	38	100	28	0	72
TOM CHERRY1	SON	100	100	0	100	34	24	42
TOM CHERRY2	SON	100	100	0	100	43	5	52
TOMATE IND1	SON	100	0	100	100	59	0	41
TOMATE IND2	SON	100	0	100	100	73	27	0
TOM SUELO-1	GTO	100	0	100	100	65	18	17
TOM SUELO-2	NL	100	0	100	100	62	17	22
TOM SUELO-3	SIN	100	44	56	100	40	19	41
TOM SUELO-4	SON	100	62	38	100	32	21	47
TOM SUELO-5	TAM	100	20	80	100	58	20	22
TOM VARA-1	BC	100	67	33	100	24	13	63
TOM VARA-2	JAL	100	60	40	100	51	13	36
TOM VARA-3	SIN	100	78	22	100	47	22	30
TOM VARA-4	SIN	100	57	43	100	37	18	45
TOM VARA-5	SON	100	58	42	100	32	23	45
TOMATILLO	COA	100	100	0	100	49	7	44

FUENTE: UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS. INVESTIGACION DIRECTA.

EL COSTO PROMEDIO POR CILTO DE ABERRO AL MER-
CADO DE DESTINO ASOCIADO A \$5 740 PESOS PARA EL
MERCADO NACIONAL Y DE \$5 710 PESOS PARA EL
MERCADO INTERNACIONAL. EN LOS DIAGRAMAS DE FLUJO
SE ENRIABLEN LOS NUMEROS DE CILTO POR PRODUCTO
Y PESO ESPECIALIZADO.

EN TERMINOS ABSOLUTOS, EL COSTO DE EMPAQUE PARA
EL MERCADO NACIONAL FUE DE \$452 PESOS. EN TANTO
PARA EL MERCADO INTERNACIONAL FUE DE \$1 189
PESOS.

- 26 CULTIVOS DONDE EL COSTO DE COMERCIALIZACION ABSORBE MAS DEL 50% DEL COSTO TOTAL, REPRESENTANDO EL 41% DE LA MUESTRA.
- 35 CULTIVOS DONDE EL COSTO DE COMERCIALIZACION CAPTA ENTRE EL 20% Y EL 40% DEL COSTO TOTAL, 55% DE LA MUESTRA.
- 3 CULTIVOS DONDE EL COSTO DE COMERCIALIZACION ES MENOR AL 20% DEL COSTO TOTAL, 5% DE LA MUESTRA.

POR SU PARTE, EN LOS CUADROS No. 3.3. Y 3.4. SE PRESENTA UN TERCER NIVEL DE DESGLOSE DE LA INFORMACION SOBRE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION, EMPAQUE Y COMERCIALIZACION EN FUNCION DEL MERCADO FINAL DEL PRODUCTO, EN SUS VERTIENTES ABSOLUTAS Y RELATIVAS RESPECTIVAMENTE.

DE ESTOS CUADROS, PODEMOS ESTABLECER LAS SIGUIENTES RELACIONES BASICAS:

- EN TERMINOS GENERALES, LOS COSTOS DE PRODUCCION PARA EL VOLUMEN COMERCIALIZADO EN EL PAIS, ASCIENDE AL 14%, MIENTRAS QUE PARA EL MERCADO DE EXPORTACION ES DE 29%.
- EN EMPAQUE, LA PROPORCION ES 3% PARA EL MERCADO NACIONAL Y DE 9% PARA EL MERCADO EXTERNO.
- LOS COSTOS DE COMERCIALIZACION, SUMAN EN CONJUNTO 45% DEL COSTO TOTAL, CORRESPONDIENDO EL 7% PARA EL MERCADO NACIONAL Y 38% A LOS ASPECTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.
- EL COSTO PROMEDIO POR BULTO DE ACUERDO AL MERCADO DE DESTINO ASCENDIO A \$5 718 PESOS PARA EL MERCADO NACIONAL Y DE \$9 752 PESOS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL. EN LOS DIAGRAMAS DE FLUJO SE ESTABLECEN LOS NUMEROS DE BULTOS POR PRODUCTO Y PESO ESPECIFICO.
- EN TERMINOS ABSOLUTOS, EL COSTO DE EMPAQUE PARA EL MERCADO NACIONAL FUE DE \$462 PESOS, EN TANTO PARA EL MERCADO INTERNACIONAL FUE DE \$1 169 PESOS.

CUADRO No. 3.3
 ESTRUCTURA DE LOS COSTOS DE PRODUCCION, EMPAQUE Y COMERCIALIZACION
 EN FUNCION DEL MERCADO FINAL DEL PRODUCTO.
 (MILES DE PESOS).

PRODUCTO	TOTAL	COSTO DE PRODUCCION		COSTO DE EMPAQUE		COSTO DE COMERCIALIZACION		COSTO POR BULTO	
		NAL	EXP	NAL	EXP	NAL	EXP	NAL	EXP
AJO	11198	2303	1842	100	685	1000	5268	10189	13652
BERENJENA	23741	0	11015	0	4202	0	8524	0	13381
BROCOLI-1	10812	525	3676	388	2715	137	3371	15677	20903
BROCOLI-2	4023	0	2006	0	60	0	1957	N.A	N.A.
CALABCITA-1	6204	0	3155	0	902	0	2147	0	11282
CALABCITA-2	3552	1193	1193	0	0	150	1016	N.A	N.A.
CALABCITA-3	11452	1148	2677	375	733	2530	3989	29578	14800
CALABCITA-4	7252	0	2111	0	1199	0	3942	0	7355
CALABCITA-5	12789	1474	2948	500	1286	2070	4511	17738	8158
CALABAZA(1)	4937	0	1940	0	600	0	2397	0	9873
CALABAZA(2)	6100	0	3901	0	0	0	2199	N.A	N.A.
C. ZUCHINI-1	3219	2219	0	530	0	470	0	6705	0
C. ZUCHINI-2	5366	0	2139	0	500	0	2727	0	5366
C. ZUCHINI-3	7040	0	4297	0	0	0	2743	0	N.A.
CEBOLLA-1	9406	0	4189	0	0	0	5217	0	9406
CEBOLLA-2	12406	0	3751	0	1335	0	7320	0	13588
CEBOLLA-3	11849	2346	2346	615	1086	795	4661	12520	19739
CEBOLLA-4	8324	1260	1260	242	659	500	4403	6672	9564
CEB. BOLA	11150	0	3957	0	0	0	7193	0	7544
CEBOLLIN	6059	0	2764	0	0	0	3295	0	6529
CHICHARD-1	7013	0	3457	0	654	0	2902	0	32769
CHICHARD-2	6484	0	3060	0	850	0	2574	0	21614
CH. BELL DIR	11416	0	6345	0	1431	0	3640	0	22833
CH. BELL TRA	11793	0	6722	0	1431	0	3640	0	23589
CH. BELL-1	22552	0	10521	0	3249	0	8782	0	16646
CH. BELL-2	16028	755	3687	628	2147	614	8197	8873	13300
CH. BELL-3	12191	1257	2515	413	1794	1799	4413	10419	13075
COLIFLOR	9723	3454	494	370	2591	137	2677	14939	18676
EJOTE	6073	686	1855	267	690	228	2347	9082	14604
ESPARRAGO	9736	0	4875	0	1207	0	3654	0	20847
FRESA	21360	8890	2735	4795	2579	700	1661	N.A	N.A.
FRESA FRES	27239	7632	3817	5929	3210	1584	5067	7068	8062
MELON CA-1	14349	1052	1709	533	3095	768	7192	12257	16609
MELON CA-2	14658	1338	2978	496	2740	886	6220	17000	16581
MELON CA-3	11928	2008	2008	544	1905	1698	3765	22136	17275
MELON CA-4	10666	1075	1344	538	999	2134	4576	18735	17275
MELON HD.	14621	1717	1860	1284	1600	1889	6271	9168	12444
OKRA-1	11885	0	4288	0	0	0	7597	0	9395
OKRA-2	8709	0	3351	0	2104	0	3254	0	8709
OKRA-3	7214	0	4712	0	0	0	2502	N.A	N.A.
PEPINO	7137	872	1831	150	1150	185	2949	16089	16943
PEPINO VARA	20502	2458	6963	718	3634	780	5949	16213	11193
PEPINO PICK	10156	0	3965	0	0	0	6191	0	14333

CUADRO No. 3.3
 ESTRUCTURA DE LOS COSTOS DE PRODUCCION, EMPAQUE Y COMERCIALIZACION
 EN FUNCION DEL MERCADO FINAL DEL PRODUCTO.
 (MILES DE PESOS).

PRODUCTO	TOTAL	COSTO DE PRODUCCION		COSTO DE EMPAQUE		COSTO DE COMERCIALIZACION		COSTO POR BULTO	
		NAL	EXP	NAL	EXP	NAL	EXP	NAL	EXP
SANDIA-1	8413	1409	2818	0	0	360	3826	N.A.	N.A.
SANDIA-2	8973	1786	1191	0	0	452	5544	N.A.	N.A.
SANDIA-3	12972	1571	2356	0	0	1102	7943	N.A.	N.A.
SANDIA-4	5915	1505	752	0	0	1624	2034	N.A.	N.A.
SANDIA-5	9252	866	1246	0	0	1251	5889	N.A.	N.A.
SANDIA-6	8884	923	1538	0	0	1525	4898	N.A.	N.A.
TOM CHERRY1	14148	0	4843	0	3407	0	5898	0	6054
TOM CHERRY2	10124	0	4321	0	538	0	5265	0	4499
TOMATE IND1	6221	3684	0	0	0	2537	0	N.A.	N.A.
TOMATE IND2	4430	3221	0	0	0	1209	0	N.A.	N.A.
TOM SUELO-1	8751	5666	0	1560	0	1525	0	5834	0
TOM SUELO-2	5207	3218	0	866	0	1123	0	9265	0
TOM SUELO-3	11524	1968	2608	1022	1194	931	3801	5601	8689
TOM SUELO-4	13390	1633	2612	1034	1793	1650	4668	8632	6523
TOM SUELO-5	8774	4067	1017	1160	603	800	1127	7534	13735
TOM VARA-1	27855	2240	4479	884	2821	11363	6068	26102	8025
TOM VARA-2	17452	3526	5290	909	1364	315	6048	11875	12702
TOM VARA-3	23134	2420	8519	1402	3759	653	6381	17899	12722
TOM VARA-4	12231	1404	3125	570	1678	1110	4344	6854	9100
TOM VARA-5	12431	1263	2683	776	2139	1167	4403	5287	8022
TOMATILLO	6403	0	3137	0	475	0	2791	0	16170

N.A.: NO APLICABLE.

FUENTE: UNION NACIONAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS. INVESTIGACION DIRECTA.

CUADRO No. 3.4.
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LOS COSTOS DE PRODUCCION, EMPAQUE Y
COMERCIALIZACION EN FUNCION DEL MERCADO FINAL DEL PRODUCTO.

PRODUCTO	TOTAL	COSTO DE PRODUCCION		COSTO DE EMPAQUE		COSTO DE COMERCIALIZACION	
		NAL	EXP	NAL	EXP	NAL	EXP
AJO	100	21	16	1	6	9	47
BERENJENA	100	0	46	0	18	0	36
BROCOLI-1	100	5	34	4	25	1	31
BROCOLI-2	100	0	50	0	1	0	49
CALABCITA-1	100	0	51	0	15	0	35
CALABCITA-2	100	34	34	0	0	4	29
CALABCITA-3	100	10	23	3	6	22	35
CALABCITA-4	100	0	29	0	17	0	54
CALABCITA-5	100	12	23	4	10	16	35
CALABAZA(1)	100	0	39	0	12	0	49
CALABAZA(2)	100	0	64	0	0	0	36
C. ZUCHINI-1	100	69	0	16	0	15	0
C. ZUCHINI-2	100	0	40	0	9	0	51
C. ZUCHINI-3	100	0	61	0	0	0	39
CEBOLLA-1	100	0	45	0	0	0	55
CEBOLLA-2	100	0	30	0	11	0	59
CEBOLLA-3	100	20	20	5	9	7	39
CEBOLLA-4	100	15	15	3	8	6	53
CEB. BOLA	100	0	35	0	0	0	65
CEBOLLIN	100	0	46	0	0	0	54
CHICHARD-1	100	0	49	0	9	0	41
CHICHARD-2	100	0	47	0	13	0	40
CH. BELL DIR	100	0	56	0	13	0	32
CH. BELL TRA	100	0	57	0	12	0	31
CH. BELL-1	100	0	47	0	14	0	39
CH. BELL-2	100	5	23	4	13	4	51
CH. BELL-3	100	10	21	3	15	15	36
COLIFLOR	100	36	5	4	27	1	28
EJOTE	100	11	31	4	11	4	39
ESPARRAGO	100	0	50	0	12	0	38
FRESA	100	42	13	22	12	3	8
FRESA FRES	100	28	14	22	12	6	19
MELON CA-1	100	7	12	4	22	5	50
MELON CA-2	100	9	20	3	19	6	42
MELON CA-3	100	17	17	5	16	14	32
MELON CA-4	100	10	13	5	9	20	43
MELON HD.	100	12	13	9	11	13	43
OKRA-1	100	0	36	0	0	0	64
OKRA-2	100	0	38	0	24	0	37
OKRA-3	100	0	65	0	0	0	35
PEPINO	100	12	26	2	16	3	41
PEPINO VARA	100	12	34	4	18	4	29
PEPINO PICK	100	0	39	0	0	0	61

- A SU VEZ, EN COMERCIALIZACION EL COSTO PARA EL MERCADO NACIONAL FUE DE \$809 PESOS CONTRA \$4 122 PESOS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL.

- EN LOS CUADROS 3.3. Y 3.4. EL LECTOR PODRA DEFINIR LA POSICION ESPECIFICA POR EL CULTIVO DE INTERES.

LOS RESULTADOS ECONOMICOS DE LAS ULTIMAS TEMPORADAS A TRAVES DE SUS ANALISIS DE COSTO, HAN COLOCADO A LA GRAN MAYORIA DE LOS PRODUCTORES MEXICANOS QUE EXPORTAN HORTALIZAS A PREGUNTARSE: QUE SE PUEDE HACER PARA MEJORAR LA POSICION COMPETITIVA DE LAS HORTALIZAS MEXICANAS?

LA RESPUESTA CENTRA SU ATENCION A LOS SEGMENTOS DE COMERCIALIZACION, SIN EMBARGO, MUCHOS DE LOS PROBLEMAS QUE SE HAN DETECTADO EN LA COMERCIALIZACION REALMENTE SE GENERAN DURANTE LA PRODUCCION, SE GESTAN EN EL EMPAQUE, SE DESARROLLAN EN LOS PUNTOS DE CRUCE Y AFLORAN EN LOS MERCADOS TERMINALES Y PUNTOS DE CONSUMO.

EN ESTA PROBLEMÁTICA, SE OBSERVA UNA CLARA CONTRADICCIÓN: EL PRODUCTOR MEXICANO DE HORTALIZAS LE ASIGNA MAYORES ESFUERZOS Y ATENCIÓN A LA FASE DE PRODUCCIÓN QUE ES LA QUE MEJOR CONOCE Y HA DEJADO QUE LOS DISTRIBUIDORES Y BROKERS SE HAGAN CARGO DE LA COMERCIALIZACION.

ESTA SITUACION QUE SE AGRAVA CON LA INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA DE COSTOS INDICADA, SE TRADUCE A UNA SIMPLE POSICION: LA GRAN MAYORIA DE LOS PRODUCTORES ENTIENDEN AL PROCESO DE COMERCIALIZACION COMO UNA CAJA NEGRA, A LA QUE ENVIAN SUS PRODUCTOS Y RECIBEN LIQUIDACIONES PARCIALES Y FINALES.

LOS RESULTADOS Y LOS FENOMENOS OBSERVADOS, ESTAN OBLIGANDO AL PRODUCTOR MEXICANO A PONER MAYOR ATENCION AL PROCESO DE COMERCIALIZACION.

AUN RECONOCIENDO LO QUE SE PUEDE HACER EN LAS FASES PRODUCTIVAS, LOS AGRICULTORES ESTAN AHORA MAS CONCIENTES DE QUE SUS ESFUERZOS PARA QUE SEAN UTILES DEBERAN AMPLIARSE AL PROCESO DE COMERCIALIZACION Y SABER CABALMENTE QUE SUCEDE CON SUS PRODUCTOS UNA VEZ QUE CRUZA LA FRONTERA Y QUE ACCIONES DEBE TOMAR PARA FORTALECER LA POSICION DE COMPETENCIA, RESPONDIENDO ADECUADAMENTE A LAS CONDICIONES DEL MERCADO.

3. DIAGRAMAS DE FLUJO.

DE ACUERDO A LAS PROPUESTAS METODOLOGICAS, SE DESARROLLO EL ANALISIS DE FLUJO DE LA ETAPA DE COMERCIALIZACION DEL SUBSECTOR HORTICOLA.

RESULTADO DE ELLO, SE OBTUVO UN DIAGRAMA BASE SOBRE EL CUAL SE ESTUDIO LA POSICION PARA LAS HORTALIZAS SELECCIONADAS (VER ANEXO). EN EL APENDICE DEL ESTUDIO, SE DETALLA LA INFORMACION DE ESTA ETAPA POR PRODUCTO, EN EL DIAGRAMA III.

A NIVEL DE PRINCIPALES RESULTADOS SE ELABORO UN CUADRO RESUMEN QUE CONSIGNA LOS DATOS MAS SIGNIFICATIVOS QUE ARROJO SU ANALISIS (CUADRO No. 3.5.)

CON ESTE MARCO, PODEMOS ESTABLECER LAS SIGUIENTES RELACIONES BASICAS:

- LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS HORTICOLAS QUE SE DESTINO AL MERCADO NACIONAL ABSORBIO EL 51% DE LOS RECURSOS EL PAGO DE FLETES Y TRANSPORTE, EL 40% LAS NECESIDADES DE EMPAQUE Y UN 9% EL PAGO DE COMISIONES A DISTRIBUIDORES.
- POR SU PARTE, PARA EL MERCADO DE EXPORTACION, LA COMERCIALIZACION SE INTEGRA DE LA SIGUIENTE FORMA: 23% PARA CUBRIR FLETES Y TRANSPORTES, 19% EMPAQUE, 25% COMISIONES A DISTRIBUIDORES Y 34% A ASPECTOS COMO: IMPUESTOS, HONORARIOS DE AGENTES ADUANALES, MANIOBRAS EN BODEGAS, USO DE RAMPA, INSPECCIONES ADUANALES Y DE CALIDAD, ETC. (EN CADA FLOWCHART SE INDICAN LAS ACCIONES MAS IMPORTANTES POR PRODUCTO)
- EL LECTOR PODRA DERIVAR DE MANERA ESPECIFICA LAS RELACIONES ESTABLECIDAS PARA CADA PRODUCTO DE INTERES.

3.1. MERCADO DE EXPORTACION

CONSIDERANDO EL PESO ESPECIFICO DE LA COMERCIALIZACION PARA EXPORTACION DE LAS HORTALIZAS MEXICANAS, CENTRAREMOS LA EXPOSICION A LA IDENTIFICACION DEL PROCESO CON DESTINO A LOS ESTADOS UNIDOS, PRINCIPAL MERCADO EXTERNO PARA MEXICO.

CUADRO No. 3.5.
 PRINCIPALES RELACIONES PORCENTUALES
 DE LA FASE DE COMERCIALIZACION DE
 HORTALIZAS

	% COSTO MERCADO NACIONAL			% COSTO MERCADO EXPORTACION			
	FLETE	EMPAQUE	COMISION	FLETE	EMPAQUE	COMISION	COMERCIALIZACION
AJO	91	9	---	20	12	63	5
BERENJENA	---	---	---	21	33	28	18
BROCOLI-1	25	75	---	16	45	14	25
BROCOLI-2	---	---	---	6	3	9	82
CALABACITA-1	---	---	---	21	30	25	24
CALABACITA-2	100	---	---	15	---	48	37
CALABACITA-3	79	13	8	32	16	17	35
CALABACITA-4	---	---	---	17	23	31	29
CALABACITA-5	78	19	3	26	22	30	22
CALABAZA	---	---	---	40	20	26	14
CALABAZA DURA	---	---	---	24	---	43	33
C. ZUCHINI-1	47	53	---	---	---	---	---
C. ZUCHINI-2	---	---	---	37	15	18	30
C. ZUCHINI-3	---	---	---	14	---	31	55
CEBOLLA-1	---	---	---	23	---	29	48
CEBOLLA-2	---	---	---	37	15	16	32
CEBOLLA-3	35	44	21	14	19	15	52
CEBOLLA-4	67	33	---	18	13	31	38
CEBOLLA BOLA	---	---	---	12	---	31	57
CEBOLLIN	---	---	---	23	---	26	51
CHICHARO-1	---	---	---	14	18	59	9
CHICHARO-2	---	---	---	44	25	18	13
CHILE BELL DIR.	---	---	---	22	28	22	28
CHILE BELL TRAN	---	---	---	22	28	22	28
CHILE BELL-1	---	---	---	22	27	22	29
CHILE BELL-2	49	51	---	24	21	23	32
CHILE BELL-3	59	19	22	14	29	24	33
COLIFLOR	27	73	---	19	49	20	12
EJOTE	46	54	---	24	23	24	29
ESPARRAGO	---	---	---	17	25	30	28
FRESA	9	91	---	9	61	11	19
FRESA FRESCA	11	79	10	9	39	36	16
MELON-1	34	36	30	26	30	22	22
MELON-2	22	36	42	32	31	25	12
MELON-3	56	24	20	17	34	24	25
MELON-4	49	20	31	15	18	31	36
MELON HD.	47	40	13	24	20	23	33
OKRA-1	---	---	---	38	---	28	34
OKRA-2	---	---	---	23	39	17	21
OKRA-3	---	---	---	14	---	---	86
PEPINO	34	45	21	17	28	27	28
PEPINO VARA	36	48	16	22	38	14	26
PEPINO PICKLE	---	---	---	36	---	23	41

CUADRO No. 3.5.
PRINCIPALES RELACIONES PORCENTUALES
DE LA FASE DE COMERCIALIZACION DE
HORTALIZAS

	% COSTO MERCADO NACIONAL			% COSTO MERCADO EXPORTACION			
	FLETE	EMPAQUE	COMISION	FLETE	EMPAQUE	COMISION	COMERCIALIZACION
SANDIA-1	78	--	22	23	--	11	66
SANDIA-2	100	--	--	42	--	14	44
SANDIA-3	27	--	73	38	--	15	47
SANDIA-4	90	--	10	38	--	16	46
SANDIA-5	99	--	1	31	--	16	53
SANDIA-6	85	15	--	18	--	19	63
TOMATE CHERRY-1	--	--	--	9	37	23	31
TOMATE CHERRY-2	--	--	--	26	9	34	31
TOMATE IND.-1		100	--	--	--	--	--
TOMATE IND.-2		100	--	--	--	--	--
TOMATE SUELO-1	32	51	17	--	--	--	--
TOMATE SUELO-2	14	44	42	--	--	--	--
TOMATE SUELO-3	48	52	--	21	30	22	27
TOMATE SUELO-4	45	39	16	15	28	27	30
TOMATE SUELO-5	41	59	--	14	35	21	30
TOMATE VARA-1	76	7	17	13	32	25	30
TOMATE VARA-2	35	65	--	39	22	17	22
TOMATE VARA-3	22	68	10	18	37	19	26
TOMATE VARA-4	66	34	--	21	27	22	30
TOMATE VARA-5	60	40	--	14	33	23	30
TOMATILLO	--	--	--	43	--	17	40
TOTAL	51	40	9	23	19	24	34

PARA FINES PRACTICOS, SIMPLIFICAREMOS LA DESCRIPCION DE ESTE PROCESO EN CUATRO ESLABONES BASICOS QUE SON: EL PRODUCTOR, LOS PUNTOS DE EMBARQUE O PUNTOS DE CRUCE, LOS MERCADOS TERMINALES Y EL CONSUMIDOR.

A) EL PRODUCTOR.

SOBRE EL PRODUCTOR MEXICANO QUE EXPORTA HORTALIZAS A E.U.A. RECAE LA GRAN RESPONSABILIDAD DE INICIAR EL PROCESO DE COMERCIALIZACION, PORQUE CON DECISIONES BASICAS QUE EL TOMA, SIETE MESES ANTES DE QUE SUS PRIMEROS PRODUCTOS CRUCEN LA FRONTERA, DEFINE EN SU MAYOR PARTE EL PROCESO DE COMERCIALIZACION.

DE ESTA MANERA, EN UN MUNDO DE TOTAL INCERTIDUMBRE, SUFRIRA LAS CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE UNA MALA APRECIACION, SE VE OBLIGADO A CORRER RIESGOS MAYORES, PORQUE EL RESTO DE LA CADENA DE COMERCIALIZACION CORRE RIESGOS MENORES QUE EL PRODUCTOR PORQUE SIEMPRE TIENEN LA OPCION DE NO RECIBIRLE SU PRODUCTO. SIN EMBARGO, EL PRODUCTOR TIENE QUE BUSCAR NECESARIAMENTE LA SALIDA DE SU COSECHA.

POR LO ANTERIOR, VEMOS QUE EL PRODUCTOR INICIA LA CADENA DE MERCADERO ASEGURANDO CON MUCHA ANTICIPACION LA DISPONIBILIDAD DE TIERRA. SIMULTANEAMENTE, TIENE QUE CALCULAR SUS NECESIDADES FINANCIERAS PARA LA PRODUCCION, MATERIAL DE EMPAQUE Y TRANSPORTES, ETC.

DESPUES, TIENE QUE DECIDIR QUE PRODUCTOS VA A SEMBRAR, CUALES VARIEDADES TIENE QUE UTILIZAR, CUANTA SUPERFICIE TIENE QUE ASIGNAR A CADA PRODUCTO, EN QUE FECHAS INICIAR LA PRODUCCION, ETC.

AL MISMO TIEMPO, TIENE QUE ASEGURAR LA DISPONIBILIDAD DE TODOS LOS INSUMOS NECESARIOS, TANTO PARA LA PRODUCCION, COMO PARA EL EMPAQUE Y EL TRANSPORTE DE SU PRODUCTO A LOS PUNTOS DE CRUCE. SIMULTANEAMENTE, TIENE QUE DECIDIR COMO Y CON QUIEN VA A COMERCIALIZAR SU PRODUCTO.

LO ANTERIOR LO TIENE QUE DECIDIR, SIN SABER CUAL SERA EL FUTURO PRECIO DE SU PRODUCTO DENTRO DE SEIS O DIEZ MESES, MAS AUN, SIN SABER QUE PASARA CON SU PRODUCTO UNA VEZ QUE CRUCE LA FRONTERA.

B) PUNTOS DE CRUCE O PUNTOS DE EMBARQUE.

LAS CADENAS DE SUPERMERCADOS, LOS RESTAURANTES Y EL RESTO DE ESTABLECIMIENTOS, ASI COMO LAS PLANTAS PROCESADORAS DE ALIMENTOS REQUIEREN DE UN FLUJO CONSTANTE DE ABASTECIMIENTO DE HORTALIZAS DURANTE LAS 52 SEMANAS DEL AÑO Y RECURREN A LOS PUNTOS DE EMBARQUE QUE LES ASEGUREN UN ABASTECIMIENTO CONSTANTE DE BUENA CALIDAD Y AL MEJOR PRECIO POSIBLE.

ESTA CIRCUNSTANCIA LOS IMPULSA A QUE CONSTANTEMENTE BUSQUEN LOS PUNTOS DE EMBARQUES MAS CONVENIENTES SEGUN LA EPOCA DEL AÑO, BIEN SEAN PUNTOS DE EMBARQUES DE PRODUCCION DOMESTICA O BIEN PUNTOS DE CRUCE EN LA FRONTERA DE MEXICO Y EN MENOR MEDIDA DEL CANADA.

LOS PUNTOS DE EMBARQUE, INCLUYENDO LOS CRUCES EN FRONTERA, CONSTITUYEN LOS OJOS Y LOS OIDOS DE LOS MERCADOS TERMINALES. POR ELLO, LAS CADENAS DE SUPERMERCADOS Y LOS PRINCIPALES COMPRADORES DE LOS MERCADOS TERMINALES TIENEN PERSONAL PROPIO O BIEN TRABAJAN CON BROKERS QUE LES INFORMAN SOBRE LOS EMBARQUES QUE LLEGAN, LES REPORTAN VOLUMENES, VARIEDADES Y CALIDADES, NO SOLO DEL PRESENTE SINO DE EMBARQUES FUTUROS.

ESTA INFORMACION ES CLAVE PARA LA FORMACION DEL PRECIO EN MERCADOS TERMINALES, AL PROPORCIONARLA EL BROKER Y HACER LOS ENVIOS JUSTIFICA SU EXISTENCIA Y FACILITA LA TRANSACCION, Y POR LO MISMO SE HACE ACREEDOR DE UNA COMISION POR SUS SERVICIOS. LA PRESENCIA DEL BROKER O COMISIONISTA EN LOS PUNTOS DE CRUCE NO ES ARTIFICIAL, REALIZA UNA FUNCION MUY CLARA Y PROPORCIONAN SERVICIOS QUE TIENEN UTILIDAD EN EL PROCESO DE MERCADEO, CUANDO SE REALIZA EFICIENTE Y HONESTAMENTE.

LOS PUNTOS DE CRUCE FUNCIONAN COMO CENTROS REGULADORES Y DE DISTRIBUCION, A ELLOS ASISTEN PRODUCTORES QUE TIENEN SUS PROPIAS OFICINAS DISTRIBUIDORAS, RECIBEN SU PROPIO PRODUCTO, Y EN OCASIONES ELDE OTROS PRODUCTORES.

EXISTEN TAMBIEN OTROS TIPOS DE DISTRIBUIDORES QUE EXCLUSIVAMENTE MANEJAN EL PRODUCTO CONTRATADO PREVIAMENTE, MEDIANTE ACUERDOS CON PRODUCTORES A LOS QUE EN OCASIONES PROPORCIONAN FINANCIAMIENTO PARCIAL.

EXISTEN TAMBIEN, COMPRADORES REPRESENTANTES DE CADENAS DE SUPERMERCADOS Y ESTABLECIMIENTOS ALIMENTICIOS CUYA FUNCION BASICA ES MANTENER UN FLUJO CONSTANTE DE PRODUCTO PARA SUS CLIENTES O SUS EMPRESAS. ESTAS OFICINAS DISTRIBUIDORAS Y BROKERS SE ENCARGAN TAMBIEN DE REALIZAR TODO EL TRAMITE NECESARIO PARA EL CRUCE Y

PROPORCIONAN EL SERVICIO DE SELECCION, REEMPAQUE Y LA IMPORTANTE LABOR DE PREPARAR LAS CARGAS MIXTAS QUE TIENEN QUE ENTREGARSE EN DIFERENTES PUNTOS A LO LARGO DE LA RUTA.

LOS PUNTOS DE CRUCE CON TODA SU INFRAESTRUCTURA OFRECEN UTILIDAD DE ESPACIO, TIEMPO Y DE SEGURIDAD EN EL ABASTECIMIENTO. SI LOS MAYORISTAS DE LOS MERCADOS TERMINALES TUVIERAN LA SEGURIDAD DE SUMINISTRO, LA LABOR DE LAS OFICINAS DISTRIBUIDORAS SERIA EXCLUSIVAMENTE DE TRAMITACION.

COMO NO EXISTE LA TOTAL CONFIANZA DE ABASTECIMIENTO, LOS MERCADOS TERMINALES SE VEN OBLIGADOS A INCLUIR UN INTERMEDIARISMO ADICIONAL QUE LES ASEGURE EL FLUJO CONSTANTE Y DE CALIDAD REQUERIDA, Y A CAMBIO DE ESA SEGURIDAD PAGAN UNA COMISION PARA COMPENSAR DICHS SERVICIOS.

LA PRESENCIA DE LOS BROKERS EN LOS PUNTOS DE EMBARQUE, SI BIEN NECESARIA, TAMBIEN ES FRECEUNTE QUE DISTORSIONAN EL PROCESO DE MERCADO CUANDO REALIZAN ACCIONES DE ESPECULACION AL DETENER EMBARQUES, ESPERANDO QUE HAYA UN MEJOR PRECIO EN MERCADO TERMINAL.

ESTE SISTEMA MANTIENE EL FLUJO CONSTANTE A LO LARGO DEL TIEMPO Y A EL PRODUCTOR GENERALMENTE NO RECIBE NINGUN BENEFICIO DE ESTA ESPECULACION PORQUE DESCONOCE EL PRECIO FINAL DE VENTA.

ADEMAS DE LAS FUNCIONES DESCRITAS, LAS OFICINAS DISTRIBUIDORAS Y LOS BROKERS REALIZAN UNA FUNCION ADICIONAL, CONSISTENTE EN AJUSTAR LOS PRECIOS DE VENTA Y NEGOCIAR LAS LIQUIDACIONES DE CADA EMBARQUE CON LOS MAYORISTAS DE LOS MERCADOS TERMINALES, DE ACUERDO A LAS RECLAMACIONES QUE LES PRESENTAN; BIEN POR MALA CALIDAD Y OPORTUNIDAD. EN ESTE AJUSTE, EL PRODUCTOR TIENE UNA PARTICIPACION NULA Y SOLO PUEDE CONFIAR EN LA INTEGRIDAD DE SU BROKER O DISTRIBUIDOR.

LAS FORMAS DE COMERCIALIZAR LOS PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE CRUCE DE LAS HORTALIZAS MEXICANAS VARIAN MUCHO Y VAN DESDE LA FORMA INTEGRADA EN QUE EL DISTRIBUIDOR Y EL PRODUCTOR DECIDEN LOS PRODUCTOS, LAS VARIEDADES, LAS EPOCAS, EL EMPAQUE, LAS PRESENTACIONES, ETC., HASTA LA FORMA EN QUE EL PRODUCTOR DECIDE EN FORMA INDIVIDUAL E INDEPENDIENTE LO QUE VA A PRODUCIR, Y CUANDO LLEGA LA EPOCA DE COSECHA LA ENVIA A LOS PUNTOS DE CRUCE QUEDADO EN MANOS DE LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y DE LOS BROKERS.

C) MERCADOS TERMINALES.

LOS MERCADOS TERMINALES CONSTITUYEN EL CORAZON MISMO DEL SISTEMA NORTEAMERICANO DE COMERCIALIZACION DE HORTALIZAS. AHI CONCURREN LOS MAYORISTAS QUE ABASTECEN A LOS SUPERMERCADOS, A LOS ESTABLECIMIENTOS ALIMENTICIOS COMO CADENAS DE HOTELES, RESTAURANTES, HOSPITALES, CAFETERIAS, ETC.

LOS MERCADOS TERMINALES MANEJAN AL MENOS LA MITAD DEL VOLUMEN TOTAL COMERCIALIZADO EN LOS ESTADOS UNIDOS, CERCA DE UN 30% LO OPERAN MAYORISTAS ENCARGADOS DE ABASTECER A ESTABLECIMIENTOS ALIMENTICIOS; APROXIMADAMENTE 3% LO RECIBEN DIRECTAMENTE LOS SUPERMERCADOS, 1% LO VENDEN LOS PRODUCTORES DIRECTAMENTE AL CONSUMIDOR Y EL 16% SE RE-EXPORTA.

POR SU PARTE, EL 52% EN PROMEDIO ABSORBIDO POR LOS MERCADOS TERMINALES, EL 33% SON CUBIERTOS POR MAYORISTAS QUE ABASTECEN A SUPERMERCADOS, 17% LO ENVIAN A MAYORISTAS QUE ABASTECEN A MERCADOS INSTITUCIONALES, EL 2% LO ADQUIEREN DIRECTAMENTE ESTABLECIMIENTOS ALIMENTICIOS EN LOS MERCADOS TERMINALES.

ESTE SISTEMA, MANTIENE EL FLUJO CONSTANTE A 160 MIL TIENDAS Y A MAS DE 560 MIL ESTABLECIMIENTOS ALIMENTICIOS. PARA ILUSTRAR UN POCO MAS LA DIMENSION DEL MERCADO NORTEAMERICANO, PODEMOS ESTABLECER QUE LOS SUPERMERCADOS VENDEN 171 MIL MILLONES DE DOLARES POR AÑO, DE LOS CUALES EL 8.5% CORRESPONDEN A FRUTAS Y HORTALIZAS, LO QUE REPRESENTA UN VALOR APROXIMADO DE 15 MIL MILLONES DE DOLARES, DE LOS CUALES LOS PRODUCTORES ESTADOUNIDENSES LE CORRESPONDEN ENTRE EL 16% A 30% DEPENDIENDO DE LA MODALIDAD DE COMERCIALIZACION.

LAS PROYECCIONES DE VENTA DE ESTABLECIMIENTOS ALIMENTICIOS PARA 1990 SE ESTIMAN EN 236 MIL MILLONES DE DOLARES, QUE DE MANTENERSE LAS RELACIONES HISTORICAS OBSERVADAS, 20 MIL MILLONES SERAN DE FRUTAS Y HORTALIZAS.

EL MERCADO NORTEAMERICANO ES MUY GRANDE Y PERMITIRA AMPLIAR EL ABASTECIMIENTO MEXICANO DE LEGUMBRES. NO OBSTANTE, EL ACCESO DIRECTO DE PRODUCTORES A MERCADOS TERMINALES ES MUY REDUCIDO. LO COMPLEJO DEL SISTEMA OBLIGA TODAVIA A PASAR POR EL ES LABON DE LOS PUNTOS DE CRUCE.

EN LA MEDIDA QUE SE LOGRE ESTABLECER UN SISTEMA DE COMERCIALIZACION MAS INTEGRADO ENTRE LOS MERCADOS TERMINALES Y EL PRODUCTOR,

AMBAS PARTES RECIBIRAN LOS BENEFICIOS DE UN SISTEMA MAS EXPEDITO DE COMUNICACION Y MERCADEO, DE MEJORES PRECIOS Y DE COSTOS DE COMERCIALIZACION MAS REDUCIDOS.

DE ACUERDO CON LAS INVESTIGACIONES REALIZADAS POR LA UNPH, RECIENTEMENTE SE HA NOTADO UNA TENDENCIA POR PARTE DE LAS CADENAS DE SUPERMERCADOS DE OFRECER AL CONSUMIDOR NORTEAMERICANO UN MAYOR NUMERO DE FRUTAS Y LEGUMBRES EN FORMA PERMANENTE EN SUS MOSTRADORES, Y AUN PRECIO MAS ESTABLE PARA ALCANZAR UN VOLUMEN DE VENTA TAMBIEN LO MAS ESTABLE POSIBLE.

POR LO ANTERIOR, LAS CADENAS DE SUPERMERCADOS ELABORAN PLANES DE VENTA Y COMPRA QUE BUSCAN GARANTIZAR UN CONSUMO MAS UNIFORME Y UN ABASTECIMIENTO MAS REGULAR.

ESTA TENDENCIA ABRE LAS PUERTAS AL PRODUCTOR PARA ENCONTRAR NUEVAS FORMAS DE COMERCIALIZACION MENOS RIESGOSAS, SIEMPRE Y CUANDO ESTE DISPUESTO A CUMPLIR LOS DOS REQUISITOS BASICOS PARA UNA EFICIENTE COMERCIALIZACION EN LOS ESTADOS UNIDOS: CALIDAD Y CONSTANCIA.

D) EL CONSUMIDOR.

EL ULTIMO ESLABON DE LA CADENA DE COMERCIALIZACION LO CONSTITUYE EL CONSUMIDOR FINAL DE LAS HORTALIZAS, QUE UN AÑO ANTES EL AGRICULTOR MEXICANO TOMO LA DECISION DE PRODUCIR.

LA TENDENCIA A CONSUMIR FRUTAS Y HORTALIZAS ESTA AUMENTANDO EN UNOS PRODUCTOS Y SE HA ESTABILIZADO EN OTROS, PERO EN GENERAL SE OBSERVA UNA TENDENCIA DE CRECIMIENTO.

EL CONSUMIDOR ESTADOUNIDENSE COMPRARA ESTOS PRODUCTOS EN FUNCION DE LA ESTABILIDAD DE SU INGRESO MEDIDO A TRAVES DE LA INFLACION. ADEMAS DE LOS EFECTOS INGRESO, HAY OTROS FACTORES QUE PROMUEVEN EL INCREMENTO EN EL CONSUMO:

- USO DE HORTALIZAS EN GRANDES CADENAS DE RESTAURANTES DE MENU LIMITADO.
- ESTABLECIMIENTO DE MOSTRADORES DE ENSALADAS EN AUTOSERVICIO QUE SE VENDEN POR PESO ESPECIFICO.
- LA TENDENCIA DEL CONSUMIDOR POR VOLVER A LO NATURAL Y LOS CAMBIOS EN LAS DIETAS RECOMENDADAS PARA EVITAR PROBLEMAS DE SALUD.

A ESTOS FACTORES SE UNE TAMBIEN LA NUEVA ETAPA DE RELACIONES BILATERALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS, EN LAS QUE SE PODRA FORTALECER LA PRESENCIA DE PRODUCTOS MEXICANOS EN ESTOS MERCADOS.

EL PROBLEMA BASICO ES QUE EL HORTICULTOR MEXICANO, QUE ES TAN BUEN PRODUCTOR COMO EL MEJOR DEL MUNDO, TIENE MUCHO QUE APRENDER COMO VENDEDOR DE SU PRODUCCION.

SI EL PRODUCTOR MEXICANO DESEA SEGUIR PARTICIPANDO EN EL MERCADO NORTEAMERICANO, DEBE NECESARIAMENTE MODIFICAR SU SISTEMA DE COMERCIALIZACION, ACTUALIZANDO SUS PRACTICAS DE MERCADEO Y CONSIDERAR LA FASE DE COMERCIALIZACION COMO PARTE INTEGRAL DE LA ACTIVIDAD, Y NO SOLAMENTE COMO LA PARTE FINAL A CARGO DE VENEDORES EXTERNOS.

3.2. MERCADO NACIONAL.

EL ANALISIS DE DIAGRAMAS DE FLUJO NOS ARROJAN UN PROCESO DE COMERCIALIZACION, EN EL CUAL SE DETECTAN TRES ASPECTOS DETERMINANTES: LOS FLETES Y TRANSPORTES, LOS EMPAQUES Y LOS DISTRIBUIDORES.

EVIDENTEMENTE, LA IDENTIFICACION DE ESTE PROCESO NOS LLEVA A UNA CONCLUSION BASICA: LA ALTA INCIDENCIA DEL INTERMEDIARISMO Y LA CONCENTRACION EN POCAS MANOS DE LOS MECANISMOS DE CONTROL DEL MERCADO.

LO ANTERIOR NOS LLEVA DE NUEVO A LA SIGUIENTE CONCLUSION: EL PRODUCTOR SE ENCUENTRA ATRAPADO POR LA ETAPA DE COMERCIALIZACION DE SUS PRODUCTOS Y SON SOLO AQUELLOS, QUE DETENTAN POSIBILIDADES DE ORGANIZACION Y RECURSOS, LOS QUE MANTIENEN UNA POSICION DE POCA VULNERABILIDAD.

ANTES DE DESCRIBIR LAS CARACTERISTICAS FUNDAMENTALES DE LA COMERCIALIZACION NACIONAL DE HORTALIZAS, CONSIDERAMOS PERTINENTE LA INTEGRACION DE LA INFORMACION DISPONIBLE SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO Y DEL GASTO EN MEXICO, Y LA POSICION DE LAS HORTALIZAS EN ESTOS.

A) INGRESO Y GASTO EN MEXICO.

LAS FUENTES MAS RECIENTES EN ESTE TOPICO EN MEXICO, SON LAS ENCUESTAS NACIONALES DEL INGRESO-GASTO DE LOS HOGARES DE 1983 QUE SE CONSIGNA EN EL CUADRO No. 3.6.

DISTRIBUCION DEL INGRESO Y GASTO TOTAL POR DECILES DE HOGARES

CUADRO No. 3.6.
DISTRIBUCION DEL INGRESO Y GASTO
TOTAL POR DECILES DE HOGARES

DECILES DE HOGARES	PORCENTAJE		% ACUMULADO	
	INGRESO	GASTO	INGRESO	GASTO
I	1.3	1.7	1.3	1.7
II	2.7	3.2	4.0	4.9
III	3.8	4.3	7.8	9.2
IV	5.0	5.4	12.8	14.6
V	6.3	6.5	19.1	21.1
VI	7.9	8.0	27.0	29.1
VII	9.8	9.9	36.8	39.0
VIII	12.6	12.6	49.4	51.6
IX	17.1	16.9	66.5	68.5
X	33.5	31.5	100.0	100.0

FUENTE: INEGI, ENCUESTA NACIONAL DE INGRESO-GASTO DE LOS HOGARES

INGRESO
 GASTO

EN MEXICO SE DETECTA UNA ALTA CONCENTRACION DEL INGRESO Y DEL GASTO. MIENTRAS QUE EL 10% DE LAS FAMILIAS CON EL INGRESO MAS BAJO TIENEN EL 1.3% DEL INGRESO, EL 10% DE LAS FAMILIAS CON EL INGRESO MAS ALTO TIENEN MAS DEL 30%.

ESTA COMPARACION SE HACE MAS CLARA CUANDO SE OBSERVA LA COLUMNA DE INGRESO ACUMULADO, Y SE VERIFICA QUE EL 60% DE LAS FAMILIAS CON EL INGRESO MAS BAJO NO LLEGAN A TENER EL INGRESO QUE TIENE EL 10% DE LAS FAMILIAS MAS RICAS.

OTRA COMPARACION QUE CONFIRMA LA CONCENTRACION DEL INGRESO ES QUE EL 80% DE LAS FAMILIAS MAS POBRES NO ALCANZAN EL 50% DEL INGRESO, Y EL RESTANTE 20% DE LAS FAMILIAS MAS RICAS, CAPTAN MAS DEL 50% DEL INGRESO.

AUN CUANDO EL GASTO ESTA LIGERAMENTE MENOS CONCENTRADO, LAS COMPARACIONES REALIZADAS RESPECTO A LA DISTRIBUCION TAMBIEN SON VALIDAS PARA LOS GASTOS.

LA CONCENTRACION DE LOS INGRESOS Y DE LOS NIVELES DE GASTO SON MUY IMPORTANTES PARA QUE SE REALICE LA PONDERACION DE LOS MERCADOS A NIVEL DE DEMANDA EFECTIVA, Y NOS PROPORCIONAN UNA IDEA DEL INGRESO POCO ATRACTIVO QUE REPRESENTAN UN NEGOCIO AGRICOLA, EN RELACION AL INGRESO TOTAL FAMILIAR DEL PAIS.

EN EL CUADRO 3.7. SE REPRESENTA EN FORMA AGREGADA, LA DISTRIBUCION DEL GASTO FAMILIAR EN 1983 CLASIFICADO POR OBJETO DEL GASTO. DE ESTE, SE DESPRENDE QUE EL 46% DEL GASTO SE HACE EN ALIMENTOS, LO QUE INDICA LA GRAN IMPORTANCIA QUE TIENE PARA LA POBLACION EL CONSUMO DE ALIMENTOS.

A SU VEZ, EN EL CUADRO No. 3.8. SE PRESENTA UN DESGLOSE MAYOR DEL GASTO EN ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO.

EN ESTE CUADRO QUEDA DEMOSTRADO QUE EN RELACION AL GASTO MONETARIO, EL MAS IMPORTANTE ES EN CARNICOS CON EL 25.7%, EL DE LECHE Y DERIVADOS CON EL 11.3%, EL DE VERDURAS, LEGUMBRES Y SEMILLAS CON 9.8%, EL DE HUEVO CON 4.2% Y EL DE FRUTAS CON 3.6% COMO LOS MAS IMPORTANTES.

EN OTROS TERMINOS EL GASTO DE ALIMENTOS PERECEDEROS, REPRESENTAN CERCA DEL 60% DEL GASTO MONETARIO EN ALIMENTOS A NIVEL NACIONAL, SIENDO LOS MAS IMPORTANTES LOS CARNICOS, LOS LACTEOS, LAS VERDURAS, LEGUMINOSAS Y SEMILLAS Y DE MENOR PESO RELATIVO EL HUEVO, LAS FRUTAS Y LOS PRODUCTOS DEL MAR.

CUADRO No. 3.7.
 ESTRUCTURA DEL GASTO EN LOS HOGARES

OBJETO	PORCENTAJE
GASTO TOTAL	100.0
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	46.3
VESTIDO Y CALZADO	7.2
ALQUILERES, ENERGETICOS	6.4
MUEBLES Y ACCESORIOS	8.3
DE SALUD	2.6
TRANSPORTES	12.4
EDUCACION	8.1
OTROS BIENES (MONETARIOS)	7.3
OTROS BIENES (NO MONETARIOS)	1.4

FUENTE: INEGI, ENCUESTA NACIONAL DE INGRESO-GASTO DE LOS HOGARES

FUENTE: INEGI, ENCUESTA NACIONAL DE INGRESO-GASTO DE LOS HOGARES

FINALMENTE, EN EL CUADRO 3.9. APARECE LA ESTRUCTURA DEL GASTO EN VERDURAS, LEGUMBRES, LEGUMINOSAS Y SEMILLAS. DE ESTE SE DERIVA QUE EL CONSUMO DE VERDURAS FRESCAS ES EL 71% Y EN PROCESADAS SOLAMENTE 4.2%.

AHORA BIEN, SI SE ESTANDARIZAN ESTOS PORCENTAJES ELIMINANDO EL GASTO EN LEGUMINOSAS Y SEMILLAS, EL CONSUMO EN VERDURA FRESCA Y EN VERDURA PROCESADA SE CONVIERTE EN 95% Y EN 5% RESPECTIVAMENTE.

CON LA INFORMACION PRECEDENTE, SE IDENTIFICARAN CON MAYOR DETALLE EL LUGAR DE COMPRA, ENCONTRANDOSE RESULTADOS MUY INTERESANTES.

LA MAYOR PARTE DE LAS FAMILIAS CON INGRESOS BAJOS COMPRA LOS ALIMENTOS EN LOS MERCADOS PUBLICOS O TIENDAS DE BARRIO, MIENTRAS QUE LAS PERSONAS DE INGRESOS ALTOS LO HACE EN LOS SUPERMERCADOS O TIENDAS DE AUTOSERVICIO.

ESTOS RESULTADOS, ILUSTRAN CLARAMENTE QUE DEBIDO A QUE LA INFRAESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION ESTA MUY DIFERENCIADA, Y A QUE LOS HABITOS DEL LUGAR DONDE COMPRAN LAS FAMILIAS MEXICANAS ESTAN ASOCIADOS AL NIVEL DE INGRESO, ALGUNOS ESFUERZOS DE MODERNIZACION (COMO EJEMPLO RED EN FRIO), INCIDIRIAN REGRESIVAMENTE EN EL NIVEL DE VIAL, HABLANDO EN FORMA RELATIVA, YA QUE BENEFICIARIAN A LAS FAMILIAS QUE CONSUMEN MAS.

EN LOS RESULTADOS SOBRE LUGARES DE COMPRA, SE ENCONTRO TAMBIEN QUE HAY GRANDES DIFERENCIALES REGIONALES; MIENTRAS QUE EN LAS CIUDADES DE MEXICO Y GUADALAJARA, UN ALTO PORCENTAJE DE LAS COMPRAS SE HACEN EN MERCADOS PUBLICOS, EN LA CIUDAD PRACTICAMENTE NO SE DA ESE CANAL DE COMERCIALIZACION, Y LAS TIENDAS DE AUTOSERVICIO OCUPAN EL PRIMER LUGAR DE SITIOS DONDE SE REALIZAN LAS COMPRAS.

COMO CONCLUSION PRELIMINAR, SE PODRA ESPERAR QUE DE MANTENERSE LAS ESTRUCTURAS DE ALTA CONCENTRACION DEL INGRESO-GASTO EN MEXICO, LOS ESFUERZOS DE MODERNIZACION EN LA COMERCIALIZACION DE HORTALIZAS EN EL MERCADO NACIONAL, EL BENEFICIANDO MAS QUE PROPORCIONALMENTE A LOS ESTRATOS MAS ALTOS DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.

B) MERCADOS TERMINALES.

A NIVEL NACIONAL, SE PUEDEN OBSERVAR OPERACIONES DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION EN TRES MERCADOS: EL DE ACOPIO, EL DE CONCENTRACION DE LOS PRODUCTOS Y EL DE DISTRIBUCION.

EN EL PRIMER NIVEL COMO PRODUCTORES, LOS PRODUCTORES, LOS REPARTIDORES,
 LOS PROCESADORES Y LOS EXPORTADORES Y LOS IMPORTADORES DE GRAN
 ESCALA Y COMO SUBSISTEMAS LOS MAYORISTAS, LOS DETALLISTAS,
 IMPORTADORES Y ALGUNOS PROCESADORES.

CUADRO No. 3.9
 ESTRUCTURA DEL GASTO TOTAL EN VERDURAS
 LEGUMBRES, LEGUMINOSAS Y SEMILLAS

EN CUAL DE LOS DIFERENTES NIVELES DE LA CADENA DE VALOR EN
 ESTOS PRODUCTOS SE REALIZA LA MAYOR PARTE DEL GASTO EN
 LA CIUDAD DE MEXICO.

OBJETO	PORCENTAJE
TOTAL	100.0
VERDURAS Y LEGUMBRES FRESCAS	71.1
TOMATE	24.4
CHILE SERRANO	5.5
OTROS CHILES	7.0
CEBOLLA	7.6
AGUACATE	5.6
OTRAS	21.0
VERDURAS Y LEGUMBRES PROCESADAS	4.2
LEGUMINOSAS	22.7
LEGUMINOSAS PROCESADAS	0.5
SEMILLAS	1.5

FUENTE: INEGI, ENCUESTA NACIONAL DE INGRESO-GASTO DE LOS HOGARES

EL PROCESO DE COMERCIALIZACION
 COMO SE ENVIOLUCIO LA COMERCIALIZACION NACIONAL DE ALIMENTOS
 SE REALIZA A TRAVES DE COMISIONISTAS Y GRANDES DISTRIBUIDORES
 QUE ADQUIEREN LA PRODUCCION A LOS MAS BAJOS PRECIOS Y LA REVENDEN
 EN CENTROS DE CONSUMO A LOS MAS ALTOS.
 LA TRANSFORMACION DE LOS CENTROS DE MARCHA HACIA LAS CENTRALES DE
 ABASTECIMIENTO SE LLEVA A CABO MEDIANTE EL COMERCIO PUEBLERO

EN EL PRIMERO ACTUAN COMO VENEDORES LOS PRODUCTORES, LOS ACOPIADORES, LOS PROCESADORES Y/O EMPACADORES Y LOS MAYORISTAS DE GRAN ESCALA; Y COMO COMPRADORES LOS MAYORISTAS, LOS DETALLISTAS INTEGRADOS Y ALGUNOS PROCESADORES.

EN CANAL DE COMERCIALIZACION DEL CAMPO AL CENTRO ABASTO LO CONSTITUYEN DIVERSOS TIPOS DE AGENTES: ACOPIADORES, COMPRADORES EN HUERTA, COMISIONISTAS EN CAMPO TRANSPORTISTAS Y COMISIONISTAS EN LA CENTRAL DE ABASTO.

LAS CENTRALES DE ABASTO QUE EXISTEN EN EL PAIS SUMAN MAS DE 20, PERO LA IMPORTANCIA RADICA SOBRE TODO EN 4 DE ELLAS, UBICADAS EN LA CIUDAD DE MEXICO, GUADALAJARA, MONTERREY Y TORREON, QUE TANTO POR SU UBICACION COMO POR LAS VIAS DE COMUNICACION TIENEN INFLUENCIA REGIONAL Y NACIONAL.

LA CENTRAL DE ABASTOS DE LA CIUDAD DE MEXICO ES UNA CENTRAL HORTIFRUTICOLA. CASI TODAS LAS FRUTAS Y LEGUMBRES CONSUMIDOS EN LA CIUDAD MAS GRANDE DEL MUNDO PASAN POR ESA ESTRUCTURA. ESOS PRODUCTOS CONSTITUYEN 80% DEL COMERCIO MAYORISTA EFECTUADO EN ELLA.

SE CALCULA QUE INGRESAN DIARIAMENTE 10,000 TONELADAS DE ESTOS PRODUCTOS EN MAS DE 1,500 CAMIONES. POR SU EXTENSION Y NUMERO DE COMERCIANTES, ESTA CENTRAL ES EL MERCADO MAS GRANDE DE FRUTAS Y HORTALIZAS DEL MUNDO; EN EL REALIZAN FUNCIONES DE MAYOREO, MEDIO MAYOREO Y MENEDEO 1,636 COMERCIANTES.

LA ESTACIONALIDAD DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS INDUCE CICLOS A LO LARGO DEL AÑO EN EL VOLUMEN Y LOS PRECIOS DE LAS MERCANCIAS QUE LLEGAN A ESTA CENTRAL. LOS 15 PRODUCTOS MAS IMPORTANTES QUE REPRESENTAN EL 75% DEL VOLUMEN MANEJADO SON: NARANJA, PLATANO, JITOMATE, PAPA, MANDARINA, CEBOLLA, TOMATE VERDE, PAPAYA, LIMON, CHILES, MANZANAS, AGUACATE, ELOTE, ZANAHORIA Y FLOR ORNAMENTAL. EL PLATANO Y LA NARANJA REPRESENTAN EL 25% DEL VOLUMEN TOTAL.

C) PROCESO DE COMERCIALIZACION.

COMO FUE ESTABLECIDO LA COMERCIALIZACION NACIONAL DE HORTALIZAS SE REALIZA A TRAVES DE COMISIONISTAS Y GRANDES DISTRIBUIDORES, QUE ADQUIEREN LA PRODUCCION A LOS MAS BAJOS PRECIOS Y LA REVENDEN EN CENTROS DE CONSUMO A LOS MAS ALTOS.

LA TRANSPORTACION DE LOS CENTROS DE ACOPIO HACIA LAS CENTRALES DE ABASTO, SE LLEVA A CABO MEDIANTE SERVICIO PUBLICO.

EN LAS ZONAS DE MAYOR CULTURA AGROINDUSTRIAL, EXISTEN CENTROS DE ACOPIO QUE DEPENDEN DE LAS POSIBILIDADES DE CADA AGRICULTOR. EN LA MAYORIA SE REALIZAN LABORES DE CLASIFICACION QUE ES EN FORMA MANUAL Y SE LLEVA EL CONTROL DE CALIDAD SOBRE LAS PRINCIPALES ESPECIFICACIONES. EL EMPAQUE TAMBIEN SE REALIZA EN FORMA MANUAL Y SE UTILIZAN MATERIALES NORMALIZADOS.

EN SUMA, LOS CENTROS DE ACOPIO SON ACTIVIDADES INTENSIVAS EN EL USO DE MANO DE OBRA NO CALIFICADA Y GENERALMENTE SON DE BAJO NIVEL TECNOLÓGICO.

LA INFRAESTRUCTURA EN TRANSPORTE ESPECIALIZADO ES INCIPIENTE Y NO SE CUENTA CON UNIDADES SUFICIENTES. LA MAYOR PARTE DEL TRANSPORTE DOMESTICO SE REALIZA SIN REFRIGERACION POR LO QUE SUELE UTILIZARSE HIELO PICADO PARA MANTENER FRESCOS LOS PRODUCTOS.

LA COMERCIALIZACION EN EL MERCADO INTERNO SE REALIZA CON EXCESO DE INTERMEDIACION Y SOLO EL 55% DE LA PRODUCCION LLEGA AL CONSUMIDOR, EL RESTO SE DESECHA A TRAVES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION. (GRAFICA No.).

LOS PRODUCTOS QUE SE OFRECEN AL CONSUMIDOR MEXICANO SON DE CALIDAD INFERIOR A LOS DE EXPORTACION.

ASIMISMO, SE OBSERVA UN FENOMENO APLICABLE A LOS PRODUCTOS PERECEDEROS Y QUE SE CONOCE COMO LA RE-EXPEDICION O REDISTRIBUCION DE LOS PRODUCTOS.

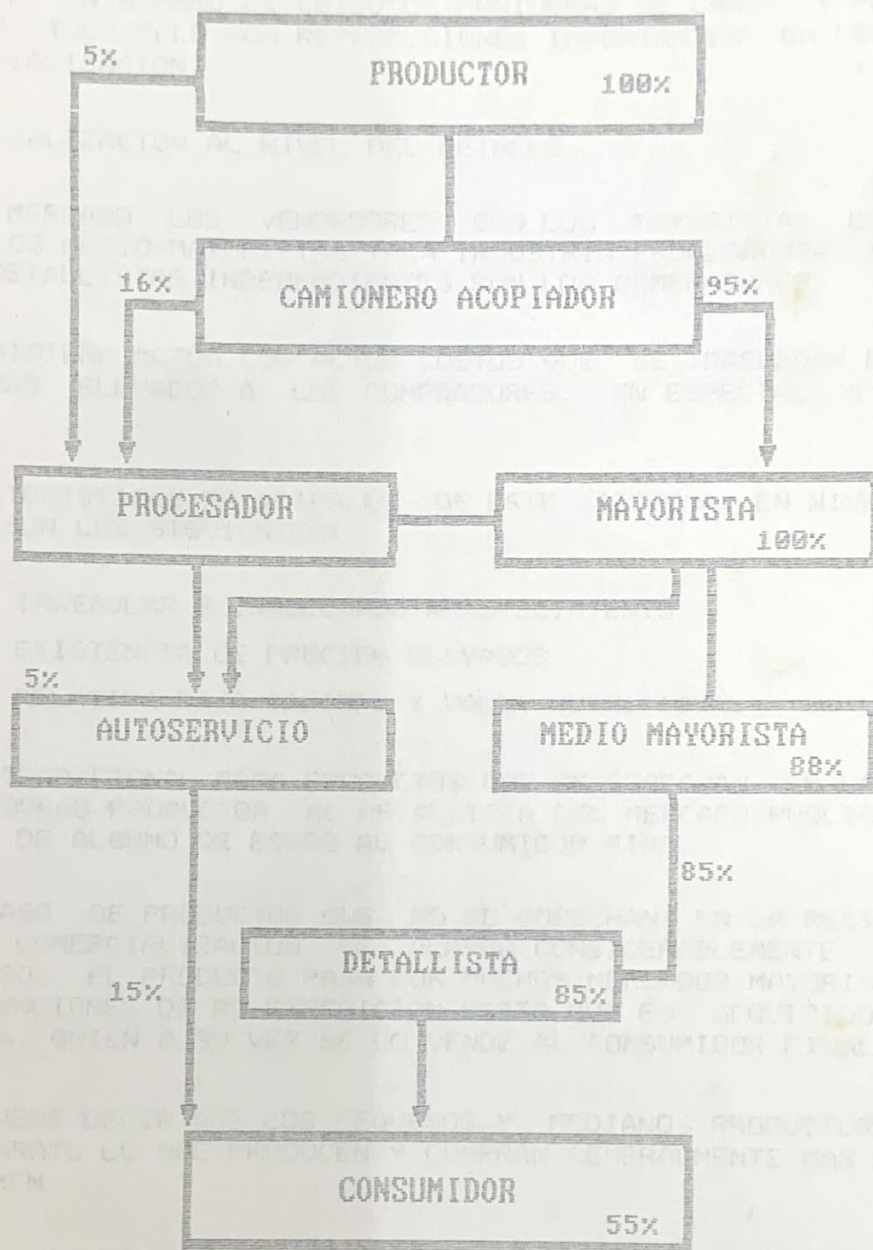
ESTE FENOMENO OCURRE SOBRE TODO EN LAS CIUDADES DE GUADALAJARA, MEXICO, MONTERREY Y TORREON DE LAS QUE SE ESTIMA QUE DEL VOLUMEN TOTAL QUE INGRESAN A SUS RESPECTIVOS MERCADOS MAYORISTAS UN 50%, 30%, 20% Y 20% EN PROMEDIO, SE RE-EXPIDE A OTRAS CIUDADES DEL PAIS.

ALGUNOS DE LOS FACTORES QUE EXPLICAN ESTE FENOMENO DE RE-EXPEDICION SON LOS SIGUIENTES:

- LA INSUFICIENCIA DE LOS CENTROS DE ACOPIO
- LA UBICACION DE LA RED CARRETERA
- LA FALTA DE COMUNICACIONES APROPIADAS ENTRE LA COSTA NOROCCIDENTAL CON LA ZONA DE LA SIERRA MADRE OCCIDENTAL.
- FALTA DE INTEGRACION DE LAS CENTRALES DE ABASTO

GRAFICA No. 2

SISTEMA DE COMERCIALIZACION EN MEXICO



- EL CONTROL SOBRE LA OFERTA DE LOS MAYORISTAS A GRAN ESCALA
- LA FACILIDAD DEL MAYORISTA SECUNDARIO DE ENCONTRAR EL VOLUMEN Y SURTIDO DESEADO EN LAS PROPIAS CENTRALES.

LA RE-EXPEDICION DE LOS PRODUCTOS SE REFLEJA EN MAYORES COSTOS DE TRANSPORTE, EN NUMERO EXCEDIDO DE MANIOBRAS DE CARGA Y POR TANTO DE MERMAS. TODO ELLO CON REPERCUSIONES IMPORTANTES EN LOS COSTOS DE COMERCIALIZACION.

D) COMERCIALIZACION AL NIVEL DEL DETALLE.

EN ESTE MERCADO LOS VENEDORES SON LOS MAYORISTAS DE LINEA AMPLIA, LOS MEDIO-MAYORISTAS Y LA INDUSTRIA PROCESADORA, MIENTRAS QUE LOS DETALLISTAS INDEPENDIENTES SON LOS COMPRADORES.

EN ESTE SISTEMA ACTUA CON ALTOS COSTOS QUE SE TRASLADAN MEDIANTE PRECIOS MAS ELEVADOS A LOS COMPRADORES, EN ESPECIAL A LOS NO URBANOS.

LAS CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE ESTE SISTEMA, EN NIVELES NO URBANOS, SON LOS SIGUIENTES:

- IRREGULAR E INADECUADO ABASTECIMIENTO
- EXISTENCIA DE PRECIOS ELEVADOS
- RELATIVA BAJA CALIDAD Y VALOR NUTRICIONAL

EL CANAL TRADICIONAL PARA PRODUCTOS QUE SE COSECHAN EN LA REGION VA DEL PEQUERO PRODUCTOR AL DETALLISTA DEL MERCADO PUBLICO O AL TENDERO Y DE ALGUNO DE ESTOS AL CONSUMIDOR FINAL.

PARA EL CASO DE PRODUCTOS QUE NO SE COSECHAN EN LA REGION, EL CANAL DE COMERCIALIZACION SE ALARGA CONSIDERABLEMENTE Y EN MUCHOS CASOS, EL PRODUCTO PASA POR MUCHOS MERCADOS MAYORISTAS QUE CUMPLEN FUNCIONES DE RE-EXPEDICION HASTA QUE ES ADQUIRIDO POR EL DETALLISTA, QUIEN A SU VEZ SE LO VENDE AL CONSUMIDOR FINAL.

ASI, SE PUEDE DECIR QUE LOS PEQUEROS Y MEDIANOS PRODUCTORES VENDEN MAS BARATO LO QUE PRODUCEN Y COMPRAN GENERALMENTE MAS CARO LO QUE CONSUMEN.

E) NIVELES DE MODERNIZACION.

EN LA MAYORIA DE LAS ECONOMIAS DE MERCADO EXISTEN DOS CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACION: UNO MODERNO E INTEGRADO Y OTRO TRADICIONAL Y DONDE AMBOS COMPITEN A TRAVES DE LOS PRECIOS Y SERVICIOS QUE PROPORCIONAN.

EL CANAL MODERNO ESTA CONSTITUIDO, EN LA FASE DE DISTRIBUCION POR LAS CADENAS INTEGRADAS, LAS QUE VAN LOGRANDO VENTAJAS COMPETITIVAS Y DE PENETRACION AL MEJORAR LA COORDINACION VERTICAL Y LA EFICIENCIA PARA PRODUCIR SERVICIOS MEDIANTE LOS SIGUIENTES PROCEDIMIENTOS:

- LA INTEGRACION DE LAS FUNCIONES MAYORISTAS Y DETALLISTAS RUTINIZANDO EL ABASTECIMIENTO EN SUS ALMACENES DETALLISTAS.
- LA SIMPLIFICACION DE CANALES Y ESTABLECIMIENTO DE CONTRATOS DE DIVERSA INDOLE CON PRODUCTORES-MAYORISTAS, PROCESADORES, CON OBJETO DE HACER MENOS RIESGOSO SU ABASTECIMIENTO.
- LA ADOPCION DE TECNOLOGIA MODERNA QUE HA IMPLICADO EL PREEMPACADO Y LA PRESENTACION DE LOS PRODUCTOS EN CONDICIONES MAS HIGIENICAS.

EL CANAL TRADICIONAL SE ENCUENTRA CONSTITUIDO POR ACOPIADORES RURALES QUE COMPRAN EN LA PUERTA DE LA GRANJA Y EN OTROS CASOS SE ABASTECEN EN MERCADOS ITINERANTES, ELLOS FINANCIAN EN MUCHOS CASOS, AL PEQUERO PRODUCTOR Y VENDEN EN PEQUERAS CANTIDADES A MAYORISTAS UBICADOS EN CENTRALES DE ABASTO.

EN ESTE SISTEMA, LAS MERMAS SON DE CONSIDERACION, TANTO PARA LOS PRODUCTORES COMO PARA LOS COMERCIANTES. ESTO IMPLICA QUE EL AGRICULTOR SE VUELVA REACIO A MODIFICAR SUS PRACTICAS Y A MEJORAR SU CALIDAD Y SUS PRODUCTOS.

LA ATOMIZACION DE ESTE CANAL SE DEBE A LA GRAN FACILIDAD DE ENTRADA DE COMPETIDORES EN UNA ECONOMIA CON UN CONSIDERABLE SUB-EMPLEO.

LA GRAN IMPORTANCIA QUE TIENEN LOS DETALLISTAS INDEPENDIENTES Y SU ABASTECIMIENTO DE MAYORISTAS, INDICA, TANTO LA OPORTUNIDAD DE MEJORAMIENTO DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION, COMO EL PAPEL QUE TIENE EL SISTEMA DE PRECIOS PARA COORDINAR LA ACCION DE ACOPIO CON LA DEL MAYOREO Y LA DEL MENUEDO.

4. OPORTUNIDADES.

A) MERCADO DE EXPORTACION

ESTE MERCADO ES MUY ATRACTIVO Y ESTABLE POR LO ESTABLECIDO EN EL PRESENTE CAPITULO ES NECESARIO QUE EL PRODUCTO ATAQUE DE MANERA DIRECTA.

BAJO ESTAS CONDICIONES: EL INGREDIENTE BASICO ES LA CALIDAD DEL PRODUCTO Y LOS MECANISMOS DE IMPULSO SON VOLUMEN E INTEGRACION DE LOS ELEMENTOS PRODUCTIVOS.

POR LO ANTERIOR LOS PRODUCTORES DE HORTALIZAS PODRIAN CAPTAR DINAMICAMENTE LOS SIGUIENTES APOYOS:

- SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE APOYO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO.
- INTEGRACION DE INFRAESTRUCTURA PARA GENERAR LA PLATAFORMA DE EXPEDICION.
- CREAR REDES DE COMERCIALIZACION ATENDIENDO LAS NECESIDADES DE LOS MERCADOS TERMINALES.
- LA ORGANIZACION DE ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE ESPECIALIZADO
- CREACION DE EMPRESAS DE SERVICIOS DE CAPITAL DE RIESGO DE PRODUCTORES Y PROPIETARIOS DE EQUIPOS PARA FOMENTAR LAS VENTAS INTERNACIONALES EN LOS MERCADOS NATURALES Y POTENCIALES.

B) MERCADO NACIONAL.

LA MODERNIZACION DEL SISTEMA COMERCIAL DE HORTALIZAS EN MEXICO DEBE BUSCAR EFECTOS DISTRIBUTIVOS Y NO REGRESIVOS.

POR ELLO YA SE INICIO EN MEXICO UN PROCESO DE DESREGULACION, EN PARTICULAR EN EL AUTOTRANSPORTE FEDERAL, QUE ESTA PERMITIENDO UN AHORRO DE IMPORTANCIA EN ESTA ETAPA.

SIN EMBARGO, AUN SE ENCUENTRAN EN PROCESO DE DESARROLLO LOS SERVICIOS DE CLASIFICACION, NORMALIZACION, EMPAQUE, ALMACENAMIENTO Y REDES EN FRIO QUE REPRESENTAN OPORTUNIDADES SIGNIFICATIVAS Y QUE NO HAN RENDIDO PLENAMENTE SUS BENEFICIOS.

POR OTRO LADO, EXISTE LA OPORTUNIDAD PARA INTEGRAR LOS MERCADOS A NIVEL NACIONAL Y BUSCAR LA REDUCCION EN LA VARIANZA DE PRECIOS

ENTRE DISTINTOS CENTROS DE ABASTO. ELLO ES POSIBLE A TRAVES DE SISTEMAS DE INFORMACION DE MERCADOS QUE SEAN MANEJADOS CON UN ENFOQUE PRACTICO Y NO Estrictamente INSTITUCIONAL.

C) CONCLUSIONES.

LA FORMULACION DE ESTRATEGIAS DE MODERNIZACION COMERCIAL SON AMPLIAS Y NECESARIAS; SIN EMBARGO, NO DEBE PASARSE POR ALTO QUE LOS SISTEMAS VIGENTES HAN MADURADO Y NO PRESENTAN ELEMENTOS INTRINSECOS QUE IMPULSEN SU CAMBIO.

LAS PROPUESTAS PARCIALES NO MOTIVARAN UNA TRANSFORMACION CONVENIENTE SINO SOLO BENEFICIOS AISLADOS.

EL IMPULSO DE LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES EN LA FASE COMERCIAL DEBE SER POLITICA FUNDAMENTAL PARA MEJORAR LOS NIVELES DE INGRESO, TERMINOS DE INTERCAMBIO, ETC., E INTRODUCIR ELEMENTOS ESTABILIZADORES EN EL SISTEMA COMERCIAL.

SE DEBE COMBATIR A LA INCERTIDUMBRE, Y PROMOVER RELACIONES CAMPO-CIUDAD EQUILIBRADAS Y AUTOSOSTENIDAS.

LA MODERNIZACION EN PARTICULAR PARA EL MERCADO NACIONAL DEBE CENTRARSE EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCION AL MENUDO YA QUE ELLO OBLIGARA A LOS GRANDES MAYORISTAS A DEJAR DE SER INTERMEDIARIOS PARA TRANSFORMARSE EN VENDEDORES ACTIVOS Y FACTORES DE LA MODERNIZACION.

ASI, SOLO LA MODERNIZACION GLOBAL DE LA ACTIVIDAD EN EL SUBSECTOR Y UNA PARTICIPACION MAS DECIDIDA DE LOS PRODUCTORES EN EL COMERCIO Y EL ABASTO PODRAN INICIAR LA BUSQUEDA DE CAMBIO Y MEJORAMIENTO DISTRIBUTIVO DE LA COMPLEJA RED COMERCIAL.

POLITICAS MACROECONOMICAS

1. POLITICA MONETARIA.

LOS CAMBIOS EN LA PARIDAD DEL DOLAR NORTEAMERICANO HAN INFLUIDO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

DESPUES DE UNA SERIE DE DEVALUACIONES QUE SE HABIAN VENIDO PRESENTANDO A PARTIR DE 1982, EL TIPO DE CAMBIO PRESENTABA UNA SITUACION SUMAMENTE INESTABLE, HASTA ALCANZAR UNA PARIDAD DE 2,258 PESOS POR DOLAR EN NOVIEMBRE DE 1987. CON LA FIRMA DEL PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA, EL TIPO DE CAMBIO SE INCREMENTO EN 25% APROXIMADAMENTE PARA DESPUES PERMANECER FIJO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 1988.

DE ESTA MANERA, A PARTIR DEL PRIMERO DE ENERO DE 1989 Y CON LA ENTRADA EN VIGOR DEL PROGRAMA PARA LA ESTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO, EL PESO SE DESLIZARIA A RAZON DE UNA UNIDAD DIARIA. TODO ESTO EN APOYO A LA POLITICA ANTIINFLACIONARIA CONTENIDA EN EL PACTO.

LAS ESTRATEGIAS PARA LOGRAR EL ABATIMIENTO DE LA INESTABILIDAD CAMBIARIA FUERON LAS SIGUIENTES:

- REESTRUCTURACION DE LA DEUDA EXTERNA PUBLICA Y PRIVADA; Y

- MANEJO REALISTA DEL TIPO DE CAMBIO, DE ACUERDO CON LA INFLACION, LAS TASAS DE INTERES Y EL COMPORTAMIENTO DE LAS CUENTAS CORRIENTE Y COMERCIAL.

EL VALOR DEL PESO FRENTE AL DOLAR SE HA DEPRECIADO EN UNA TASA APROXIMADA DE 18% ANUAL, MISMA SITUACION QUE SE MANTENDRA HASTA EL 31 DE JULIO DE 1990, FECHA EN LA QUE CULMINA LA CUARTA ETAPA DEL PROGRAMA PARA LA ESTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO. (CUADRO 4.1.)

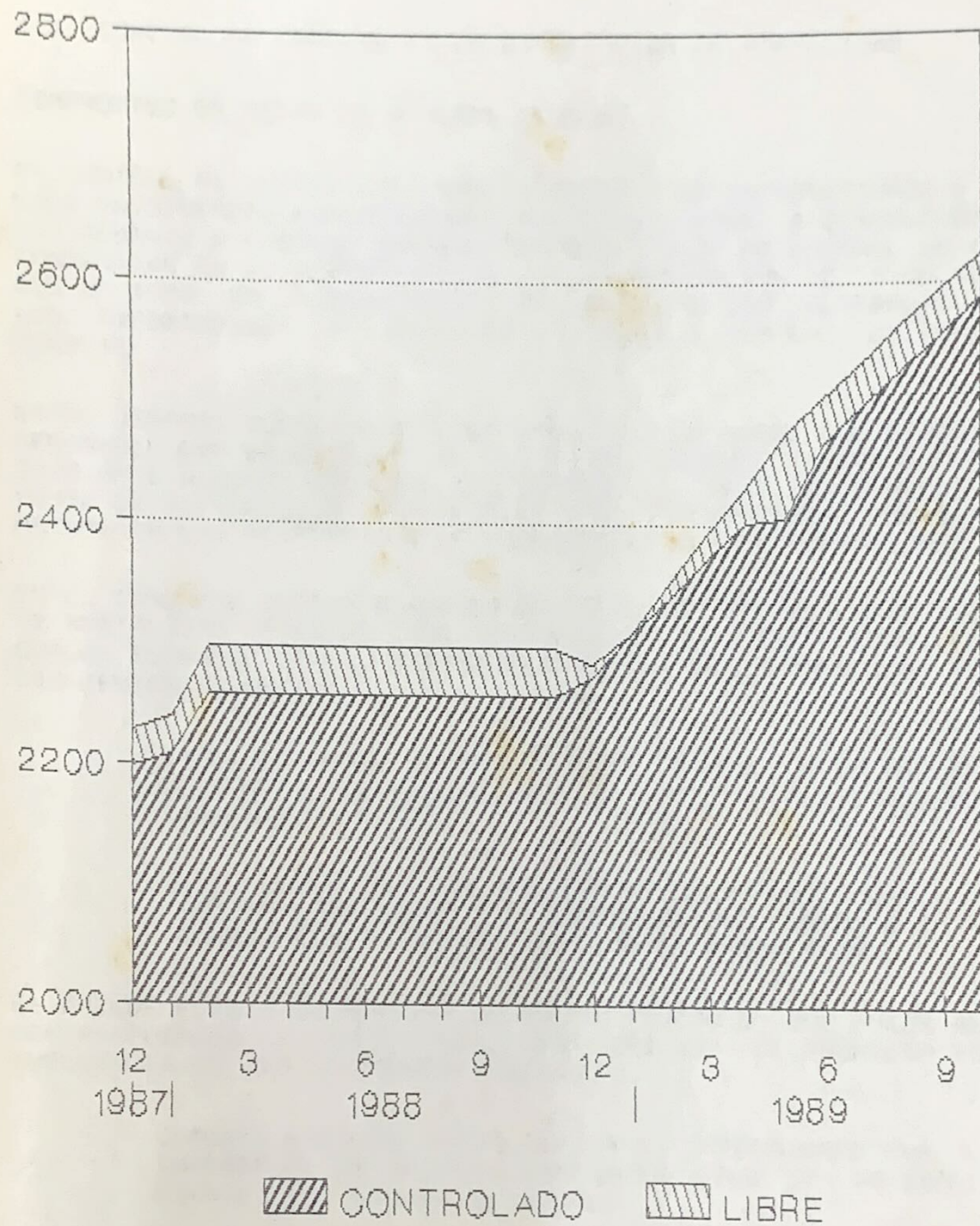
EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO CAMBIARIO HA LLEVADO A QUE SE RECUPERE EL NIVEL DE SUBVALUACION DEL PESO FRENTE AL DOLAR, ASI AL OCTAVO MES DE 1989 ESTE INDICADOR SE SITUO ALREDEDOR DE 17%, MIENTRAS QUE EN ENERO SE ENCONTRABA APROXIMADAMENTE EN 14.5%.

CUADRO 4.1.
EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO
PESOS/DOLAR

	CONTROLADO	LIBRE
1987		
ENERO	951.1	956.7
FEBRERO	1,017.2	1,021.8
MARZO	1,087.0	1,092.3
ABRIL	1,154.6	1,159.8
MAYO	1,229.9	1,235.7
JUNIO	1,311.9	1,317.9
JULIO	1,382.8	1,389.1
AGOSTO	1,452.2	1,459.3
SEPTIEMBRE	1,563.6	1,528.2
OCTUBRE	1,634.1	1,602.6
NOVIEMBRE	1,753.9	1,908.9
DICIEMBRE	2,198.5	2,227.5
1988		
ENERO	2,207.5	2,237.5
FEBRERO	2,257.0	2,297.5
MARZO	2,257.0	2,297.5
ABRIL	2,257.0	2,297.5
MAYO	2,257.0	2,297.5
JUNIO	2,257.0	2,297.5
JULIO	2,257.0	2,297.5
AGOSTO	2,257.0	2,297.5
SEPTIEMBRE	2,257.0	2,297.5
OCTUBRE	2,257.0	2,297.5
NOVIEMBRE	2,257.0	2,297.5
DICIEMBRE	2,273.0	2,285.0
1989		
ENERO	2,309.0	2,310.0
FEBRERO	2,341.0	2,354.0
MARZO	2,373.0	2,394.0
ABRIL	2,403.0	2,431.0
MAYO	2,436.0	2,475.0
JUNIO	2,466.0	2,505.0
JULIO	2,497.0	2,536.0
AGOSTO	2,528.0	2,567.0
SEPTIEMBRE	2,557.0	2,596.0
OCTUBRE	2,589.0	2,624.0

FUENTE: INDICADORES ECONOMICOS DEL BANCO DE MEXICO

EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO



ESTA SITUACION FAVORECE NO SOLO LA EXPORTACION DE HORTALIZAS Y FRUTAS SINO QUE A LA VENTA INTERNACIONAL DE TODOS LOS PRODUCTOS MEXICANOS.

1.1. CONTROL DE CAMBIOS EN LA EXPORTACION DE HORTALIZAS.

COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS (CVD'S).

EL CONTROL DE CAMBIO APLICADO EN MATERIA DE EXPORTACIONES Y REGULADO EN DIVERSAS DISPOSICIONES EMITIDAS VIENEN A CIRCUNSCRIBIRSE ACTUALMENTE A CIERTAS NORMAS COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIO CONTENIDAS EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION DEL 7 DE NOVIEMBRE DE 1984. EN DICHAS NORMAS SE PRESENTAN LAS ALTERNATIVAS QUE LOS EXPORTADORES DE CUALQUIER MERCANCIA ESTAN OBLIGADOS A CUMPLIR.

ESTAS DISPOSICIONES SE CIRCUNSCRIBEN A TODO AQUEL QUE EXPORTE UNA MERCANCIA CON VALOR SUPERIOR A MIL DOLARES QUE TENDRA QUE REGISTRAR ANTE ALGUNA SOCIEDAD DE CREDITO DEL PAIS UN COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS, EL CUAL CONSTITUYE EL COMPROMISO ESENCIAL DE RECUPERAR LAS DIVISAS QUE SE GENEREN POR ESAS EXPORTACIONES.

EN EL CASO DEL SECTOR AGROPECUARIO Y CONCRETAMENTE LA EXPORTACION DE HORTALIZAS FRESCAS QUE SON PRODUCTOS PREDECEDEROS, NO SE CONOCE EL VALOR DE LA MERCANCIA PREVIO A LA EXPORTACION POR LAS SIGUIENTES RAZONES:

- EN EL COMERCIO DE PREDECEDEROS SE ACUDE A UN MERCADO DE OFERTA INSTANTANEA, EN EL QUE EL PRECIO FLUCTUA RAPIDAMENTE.
- EN EL CASO DE LOS PRODUCTOS HORTOFRUTICOLAS, EL PRODUCTOR NO CONOCE EL COSTO UNITARIO HASTA QUE HA TRANSCURRIDO EL CICLO COMPLETO DE PRODUCCION.

SE ACCEDE PUES A UN MERCADO ALTAMENTE SENCIBLE QUE PUEDE ALTERAR CON FRECUENCIA EL PRECIO REAL QUE RECIBIRA EL PRODUCTO POR LA INFLUENCIA DE LOS SIGUIENTES FACTORES:

- CAMBIOS BRUSCOS EN EL VOLUMEN, DETERMINADO POR LA INTERRELACION DE LAS DIFERENTES ZONAS DE ABASTECIMIENTO, QUE ACUDEN AL MERCADO.
- VARIACIONES EN LA PRODUCCION POR EFECTOS DEL CLIMA.

- CONDICIONES CLIMATOLOGICAS EN LOS MERCADOS DURANTE EL INVIERNO QUE ALTERAN LOS HABITOS DE CONSUMO.
- CAMBIOS EN LA CALIDAD Y CONDICION DE LOS PRODUCTOS DURANTE EL ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE.
- LA DIVERSIDAD ENTRE TIPOS, TAMAÑOS, PESOS, COLOR, MADURACION, ACOMODO Y ENVASE PARA UN MISMO PRODUCTO QUE NO PERMITE LA TIPIFICACION DE LA MERCANCIA.

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE LOS PRECIOS PUEDEN CAMBIAR AUN DESPUES DE QUE EL COMPRADOR MAYORISTA RECIBE LA MERCANCIA.

1.1.2. EFECTOS DEL CONTROL DE CAMBIOS SOBRE LA EXPORTACION DE HORTALIZAS.

EL CONTROL DE CAMBIOS Y LAS DIFERENCIAS ENTRE LA PARIDAD LIBRE Y CONTROLADA PROPICIO QUE LOS PRODUCTORES - EXPORTADORES DECLARARAN UN VALOR DE EXPORTACION MAS BAJO QUE LES PERMITA OBTENER EL DIFERENCIAL QUE SE PAGO EN EL MERCADO LIBRE.

OTRO ASPECTO SE REFIERE A LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS POR CONCEPTO DE GASTO ASOCIADO DIRECTO (CAPITULO V, ARTICULO 32 DEL DIARIO OFICIAL DEL 7 DE NOVIEMBRE DE 1984.)

LAS REGLAS DE CONTROL DE CAMBIO SOLO RECONOCEN COMO MONTO MAXIMO DE DEDUCCION EL 12% PARA LOS ESTADOS UNIDOS Y EL 15% PARA OTROS PAISES FUERA DE NORTEAMERICA COMPROBABLE, O EL 7% CUANDO EL EXPORTADOR NO PRESENTE LOS DOCUMENTOS QUE ACREDITEN LA DEDUCCION INCLUYENDO EN ELLO UN 5% MAXIMO POR COMISION MERCANTIL.

EN EL CASO DE LA EXPORTACION DE HORTALIZAS, EXISTEN LOS SIGUIENTES CONCEPTOS DE GASTO ASOCIADO DIRECTO:

- | | |
|--------------------------------|----------------------------|
| - USO DE RAMPA | - REEMPAQUE |
| - MANIOBRAS | - HIELO |
| - FLETES | - INSPECCION FITOSANITARIA |
| - DOCUMENTACION Y ENTRADA | - BROKERAGE |
| - IMPUESTOS DE IMPORTACION | - BODEGA |
| - IMPUESTO S/USO DE CARRETERAS | - FIANZA Y SEGURO |
| - INSPECCION ADUANAL | - COMISION DE VENTA |

- INSPECCION DE CALIDAD

- AGENTE ADUANAL

LOS GASTOS ASOCIADOS Y LAS COMISIONES DE VENTA QUE REALIZAN LOS EXPORTADORES REPRESENTAN DIVISAS QUE SON APLICADAS A SUS GASTOS DE COMERCIALIZACION Y QUE NO SE RECIBEN, POR LO QUE DICHAS DEDUCCIONES EN ALGUNAS OCASIONES LLEGAN A SER INSUFICIENTES.

DESDE LA VIGENCIA DEL DECRETO DEL CONTROL DE CAMBIOS SOLO SE LEGISLA EL REGISTRO DE ADUANAS CON ENTIDADES FINANCIERAS DEL EXTERIOR Y DE PROVEEDORES DEL EXTRANJERO, PARA TENER ACCESO A LOS DOLARES CONTROLADOS, SIN CONSIDERAR EL FINANCIAMIENTO QUE SE RECIBE DE PARTICULARES O EMPRESAS DISTRIBUIDORAS.

ASI PUES, LOS CONCEPTOS POR LOS QUE SE PUEDE DEDUCIR EL COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS PARA EL SECTOR HORTOFRUTICULTOR EXPORTADOR SON:

- PAGO DE INTERESES DERIVADOS DE ADEUDOS A FAVOR DE ENTIDADES FINANCIERAS, CONTRAIDOS ANTES DEL 20 DE DICIEMBRE DE 1982;
- PARA EL PAGO DE PRINCIPAL DE INTERESES DE ADEUDOS A FAVOR DE ENTIDADES FINANCIERAS;
- PARA EL PAGO DE GASTOS ASOCIADOS A LA PRODUCCION, QUE SE ENUMERARON ANTERIORMENTE;
- COMPRAR ARTICULOS DE IMPORTACION Y GASTOS ASOCIADOS A ESTA;
- PARA PAGAR ADEUDOS CON PROVEEDORES QUE SE ENCUENTREN REGISTRADOS EN LA SECOFI.

ESTAS ALTERNATIVAS PUDEN CONLLEVAR A QUE NO HAYA UN INGRESO DIRECTO DE DIVISAS, PUEDE DEDUCIRSE HASTA EL 100% DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR EL PAGO DE CUALQUIERA DE LOS CONCEPTOS ENUNCIADOS ANTERIORMENTE.

2. POLITICA IMPOSITIVA.

LA ESTRUCTURA DE LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR QUE AFECTA DIRECTA O INDIRECTAMENTE A LA AGRICULTURA CUENTA COMO PRINCIPALES: LOS IMPUESTOS A LA IMPORTACION DE INSUMOS Y PRODUCTOS Y LOS IMPUESTOS A LA EXPORTACION.

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE ALGUNOS ESTADOS DE LA REPUBLICA SE PAGAN DERECHOS PARA RECUPERACION, MANTENIMIENTO Y/O CONSERVACION DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA.

LOS PRODUCTOS AGRICOLAS ESTAN EXCENTOS DE PAGAR LOS IMPUESTOS SOBRE LA RENTA, SOBRE INGRESOS MERCANTILES Y DEL VALOR AGREGADO.

LOS IMPUESTOS A LAS EXPORTACIONES, Y EN PARTICULAR DE LAS HORTALIZAS ESTUDIADAS, HAN SUFRIDO FLUCTUACION A TRAVES DE DIVERSOS PERIODOS.

EL TOTAL EROGADO EN IMPUESTOS POR LOS PRODUCTORES - EXPORTADORES DE HORTALIZAS ASCENDIO A 350.5 MDD, LO QUE REPRESENTO UNA CONTRIBUCION PROMEDIO ANUAL DE 22 MDD, DURANTE 1970 - 1988.

LA POLITICA IMPOSITIVA TIENE TRES PERIODOS BIEN DEFINIDOS, EL DE 70 - 75, EN EL CUAL 9 PRODUCTOS ESTAN GRAVADOS Y SE MANTIENEN SIN MODIFICACION LOS PORCENTAJES ARANCELARIOS; EL DE 76 - 79 QUE ES EL PERIODO EN EL CUAL TODAS LAS HORTALIZAS SON GRAVADAS CON ALTOS ARANCELES QUE VAN DE 5,9 Y 20; Y EL DE 80 - 88 QUE INICIA LA DESGRAVACION ARANCELARIA.

ES DURANTE ESTE ULTIMO PERIODO EN EL QUE A PARTIR DE 1983, SE GRAVAN TODOS LOS PRODUCTOS ANALIZADOS CON EL 1%, MISMA PROPORCION QUE SE MANTIENE HASTA FEBRERO DE 1987. ES A PARTIR DE ESTA FECHA QUE SE ELIMINA EL GRAVAMEN ARANCELARIO PARA TODOS LOS PRODUCTOS, OBSERVANDO LA MISMA SITUACION HASTA LA FECHA.

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE ACTUALMENTE SE PRESENTO UNA PROPUESTA DE LEY PARA AMPLIAR LA BASE TRIBUTARIA EN EL AGRO.

DICHA PROPUESTA CONSISTE EN AMPLIAR AL SECTOR AGRICOLA EL IMPUESTO DE 2 PORCIENTO SOBRE ACTIVOS DE LAS EMPRESAS EN TERMINOS DE SUPERFICIE, ES DECIR QUE CADA PRODUCTOR GRAVARA DE ACUERDO A LAS HECTAREAS QUE TENGA ASIGNADAS PARA SU PRODUCCION.

ESTA ALTERNATIVA AUN SE ENCUENTRA EN DISCUSION SIN TENER RESPUESTA ALGUNA POR LA CAMARA QUE LO DICTAMINA.

3. POLITICA DE SUBSIDIOS.

EL GOBIERNO DURANTE EL PERIODO 1970-1982, DISCRIMINA CRECIENTEMENTE A LA AGRICULTURA COMO PARTE DE LA POLITICA DE DESARROLLO INDUSTRIAL. ES POR ELLO QUE PARA COMPENSAR ESTA SITUACION SE

RECURRIO A LA COMPENSACION A TRAVES DE SUBSIDIOS Y DE OTROS MECANISMOS TALES COMO LOS PRECIOS Y TARIFAS DE BIENES Y SERVICIOS PRODUCIDOS POR EL SECTOR PUBLICO.

PARA 1982 A 1988, SE DEFINIO UNA POLITICA DE ESTABILIZACION QUE INCLUYO EL AJUSTE FISCAL Y UN AJUSTE EN LOS PRECIOS DE LOS BIENES Y SERVICIOS DEL SECTOR PUBLICO Y UNA DISMINUCION SUSTANTIVA EN LOS SUBSIDIOS GUBERNAMENTALES, QUE AFECTARON DE MANERA IMPORTANTE AL SECTOR AGRICOLA.

ENTRE LOS SUBSIDIOS AL SECTOR MAS IMPORTANTES SE ENCUENTRAN LOS FINANCIEROS, FERTILIZANTES, COMBUSTIBLES Y AGUA.

EN LO QUE SE REFIERE AL FINANCIAMIENTO, LOS MONTOS DE CREDITOS CRECIERON DE 1970 A 1983 EN 229% Y CON ESTE LOS SUBSIDIOS. SE ESTIMA QUE HASTA 1983 LA MITAD DE LOS PRESTAMOS OTORGADOS QUE ASCENDIERON A 86,586 MIL PESOS SON SUBSIDIOS, LO QUE REPRESENTA EL 17% DEL PRODUCTO AGRICOLA EN EL PERIODO DE REFERENCIA.

NO ES SINO HASTA 1986 QUE SE ELIMINA EL SUBSIDIO FINANCIERO MANEJANDOSE EN UN RANGO DE ENTRE 6 Y 12 PUNTOS PORCENTUALES POR ARRIBA DEL COSTO PORCENTUAL PROMEDIO LAS TASAS DE INTERES QUE SE VEN AL ALZA PARA EL SECTOR AGRICOLA.

EN LO QUE SE REFIERE A FERTILIZANTES, EL SUBSIDIO SE OTORGA VIA PRECIOS DEL PRODUCTO, EN VIRTUD DE QUE LOS COSTOS DE PRODUCCION DE FERTIMEX SON SUPERIORES A LOS PRECIOS INTERNOS DE LOS FERTILIZANTES Y ESTOS A SU VEZ HAN SIDO INFERIORES A LOS MISMOS PRECIOS INTERNACIONALES. (CUADRO 4.2.)

LA CANALIZACION DE LOS SUBSIDIOS SE FINCO EN LAS CRECIENTES DIFICULTADES PARA EXPANDIR LA FRONTERA AGRICOLA.

LA ELECTRICIDAD PARA IRRIGACION POR BOMBEO, CUYO PRECIO SE HABIA MANTENIDO FUERTEMENTE SUBSIDIADO HASTA NOVIEMBRE DE 1982, CON EL FIN DE ESTIMULAR LA PRODUCCION AGRICOLA Y ATENUAR LA DIFERENCIA ENTRE LOS ALTOS COSTOS DEL RIEGO POR BOMBEO CON LOS MENORES COSTOS DE RIEGO POR GRAVEDAD. SIN EMBARGO, EL PRECIO DEL FLUIDO ELECTRICO SE HA MULTIPLICADO DE 1982 A 1988 142 VECES, REDUCIENDO EL MARGEN DE SUBSIDIO.

POR LO QUE SE REFIERE A LOS PRECIOS DE COMBUSTIBLES, EL MAYOR DETERIORO SE OBSERVA EN LOS AÑOS 1982, 1986 Y 1987, MANTENIENDOSE LOS PRECIOS CON PEQUEÑAS VARIACIONES DESDE 1970. DE 1981 A 1987

CUADRO 4.2.
 INDICE DE PRECIOS DE COMBUSTIBLES
 BASE 1986 = 100

	OCTUBRE 1988	OCTUBRE 1989	VARIACION % 88/87	89/88
DIESEL	479.47	479.47	84.65	0.00

EN ESTA MATERIA, SE HA TRUPO ALGO LA PRODUCCION EXPORTABLE DE TRUPO-
 YUBRACION CON EL FIN DE USAR LAS LINEAS DE CREDITO A LOS
 AGRICULTORES.

INDICE DE PRECIOS DE FERTILIZANTES
 BASE 1986 = 100

	OCTUBRE 1988	OCTUBRE 1989	VARIACION % 88/87	89/88
SULFATO DE AMONIO	538.20	930.34	52.18	72.86
NITRATO DE AMONIO	482.01	781.79	58.42	62.19
AMONIACO ANHIDRO	611.22	815.61	84.82	33.44
UREA	440.42	681.57	55.04	54.75
SUPERFOSFATO S.	548.51	1,042.19	56.72	90.00
SUPERFOSFATO T.	483.31	814.28	63.82	68.48
FOSFATO DIAMONICO	552.30	647.43	63.05	17.22

FUENTE: SARH

EN ESTOS DATOS SE REFLEJA DE DOS ASPECTOS: UNO, EL FINANCIAMIENTO
 CLASICO Y EL OTRO, LA GESTION OPERATIVA FINANCIERA COMO
 UN INDICE DE AGOTAMIENTO DEL Y LA FALTA DE FINANCIAMIENTO A
 LARGO PLAZO.

LA MAYOR PARTE DE LOS PROBLEMAS LES RESULTA IMPONIBLE ANTE
 LAS LEYES Y EL FINANCIAMIENTO NACIONAL A LARGO PLAZO EN TERMINOS
 DE ESTABLECER LOS PRECIOS.

3.1. LAS TASAS DE INTERES DEL CREDITO DEL SECTOR AEROPESQUERO

EL PRECIO DEL DIESEL SE MULTIPLICO EN 178 VECES, EL DE LA GASOLINA EN 82, LO QUE CIERRA EL MARGEN EXISTENTE ENTRE EL COSTO Y EL PRECIO.

UNA ESTIMACION DE TODOS LOS SUBSIDIOS ARROJA EL RESULTADO SIGUIENTE: EN RELACION AL PRODUCTO AGROPECUARIO EL SUBSIDIO PASO DE 19% EN 1970 A 27% EN 1981 Y TUVO UNA TASA DE INCREMENTO DEL 12% ANUAL. EN PROMEDIO DE CADA CIENTO PESOS DE INGRESO AGROPECUARIO, 18 PESOS CORRESPONDIERON A TRANSFERENCIAS DEL SECTOR PUBLICO.

DE ESTA MANERA, SE HA IMPULSADO LA PRODUCCION EXPORTABLE DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS, PARA LO QUE SE CREARON TAMBIEN UNA SERIE DE PROGRAMAS COMO EL FIRA QUE OTORGABA LINEAS DE CREDITO A LOS AGRICULTORES.

EL CREDITO CON CAPITAL EXTRANJERO Y/O EL CREDITO NO INSTITUCIONAL PARA LAS HORTALIZAS.

EL FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION DE FRUTAS Y HORTALIZAS, SOBRE TODO DE CAPITAL EXTRANJERO, HA PERMITIDO QUE LAS VENTAS EN EL EXTERIOR DE ESTOS PRODUCTOS SE CONSOLIDEN.

LO ELEVADO DE LA INVERSION POR HECTAREA QUE REQUIEREN ESTOS CULTIVOS, HA PROVOCADO TAMBIEN QUE LOS CREDITOS NO SEAN ATENDIDOS POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS POR EXISTIR OTRAS PRIORIDADES NACIONALES EN EL AGRO.

ESTO HA PROPICIADO QUE LOS PRODUCTORES COMPROMETAN SU PRODUCCION CON DISTRIBUIDORES DEL EXTRANJERO, RECIBIENDO ANTICIPOS A CUENTA DE FUTURAS EXPORTACIONES PARA HACER FRENTE A LOS GASTOS DEL CULTIVO, COSECHA Y COMERCIALIZACION.

ESTA PROBLEMÁTICA ES DERIVADA DE DOS ASPECTOS BASICOS DEL FINANCIAMIENTO: EL PRIMERO, UNA EXCESIVA DEPENDENCIA FINANCIERA COMERCIAL ENTRE LOS DISTRIBUIDORES; Y LA FALTA DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.

A LA MAYOR PARTE DE LOS PRODUCTORES LES RESULTA IMPOSIBLE AUTOFINANCIARSE Y EL FINANCIAMIENTO NACIONAL A LARGO PLAZO EN TERMINOS ACCESIBLES ES CASI INEXISTENTE.

3.1. LAS TASAS DE INTERES DEL CREDITO DEL SECTOR AGROPECUARIO.

LAS TASAS PREFERENCIALES SE CENTRAN EN LOS CREDITOS PARA PRODUCTORES BASICOS, Y LAS CUALES MUESTRAN PROMEDIOS INFERIORES AL CPP, SIN EMBARGO PARA PRODUCTOS COMO LAS HORTALIZAS LAS TASAS SE HAN ELEVADO POR ENCIMA DEL COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DE CAPTACION.

EN RESUMEN, EN LO QUE SE REFIERE A LA POLITICA DE FINANCIAMIENTO, SE PODRIA DECIR QUE SE EVIDENCIA UN CLARO PROBLEMA DE CAPITALIZACION Y FALTA DE LIQUIDEZ EN EL SECTOR, Y EN ESPECIAL DE LOS PRODUCTORES HORTICOLAS; PUES LOS APOYOS RECIENTES DEL ESTADO A TRAVES DE CREDITO Y TASAS DE INTERES PREFERENCIALES PARA PRODUCTORES BASICOS HAN ORIGINADO UN ALEJAMIENTO DE LOS HORTICULTORES A LOS INSTRUMENTOS DEL ESTADO.

DE ESTA MANERA, LAS TASAS DE INTERES PARA LOS CREDITOS DE AVIO Y REFACCIONARIO NO SERAN INFERIORES AL COSTO PORCENTUAL PROMEDIO, LO QUE ELIMINA EL SUBSIDIO DEL DINERO QUE SE CANALICE A ESTE SECTOR.

4. POLITICA ANTIINFLACIONARIA.

EL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR LLEGO A ALCANZAR TASA MAYORES AL 160% DE CRECIMIENTO ANUAL EN 1987, SITUACION QUE REVELABA UNA RAPIDA TENDENCIA HACIA LA INFLACION NO CONTROLABLE.

ES A PARTIR DEL 15 DE DICIEMBRE DE ESE MISMO AÑO QUE SE PONE EN MARCHA EL PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA, EL CUAL MEDIANTE LA CONCERTACION DE LOS DISTINTOS SECTORES ECONOMICOS TRATA DE REDUCIR EL NIVEL INFLACIONARIO. DE ESTA MANERA, EN 1988 SE ALCANZA UN CRECIMIENTO ANUALIZADO DE LOS PRECIOS DEL 51.7%.

PARA DAR SEGUIMIENTO A LA POLITICA ECONOMICA DEL PSE, SE FIRMA UN AÑO DESPUES EL PROGRAMA PARA LA ESTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO, EL CUAL PRETENDE LOGRAR LA ESTABILIDAD DE PRECIOS Y REANUDAR EL CRECIMIENTO ECONOMICO, ESPERANDO ALCANZAR UNA TASA MAXIMA DE INFLACION DEL 20% PARA 1989.

COMO INDICADOR IMPORTANTE DE LA INCIDENCIA DE LA INFLACION SOBRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y EN PARTICULAR DE HORTALIZAS, SE ENCUENTRA EL INDICE DE PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS PARA LA AGRICULTURA, EL CUAL REGISTRO CRECIMIENTOS HASTA DE 161.3% EN 1987, DISMINUYENDO A 25.73% EN 1988 Y 27% A OCTUBRE DE 1989.

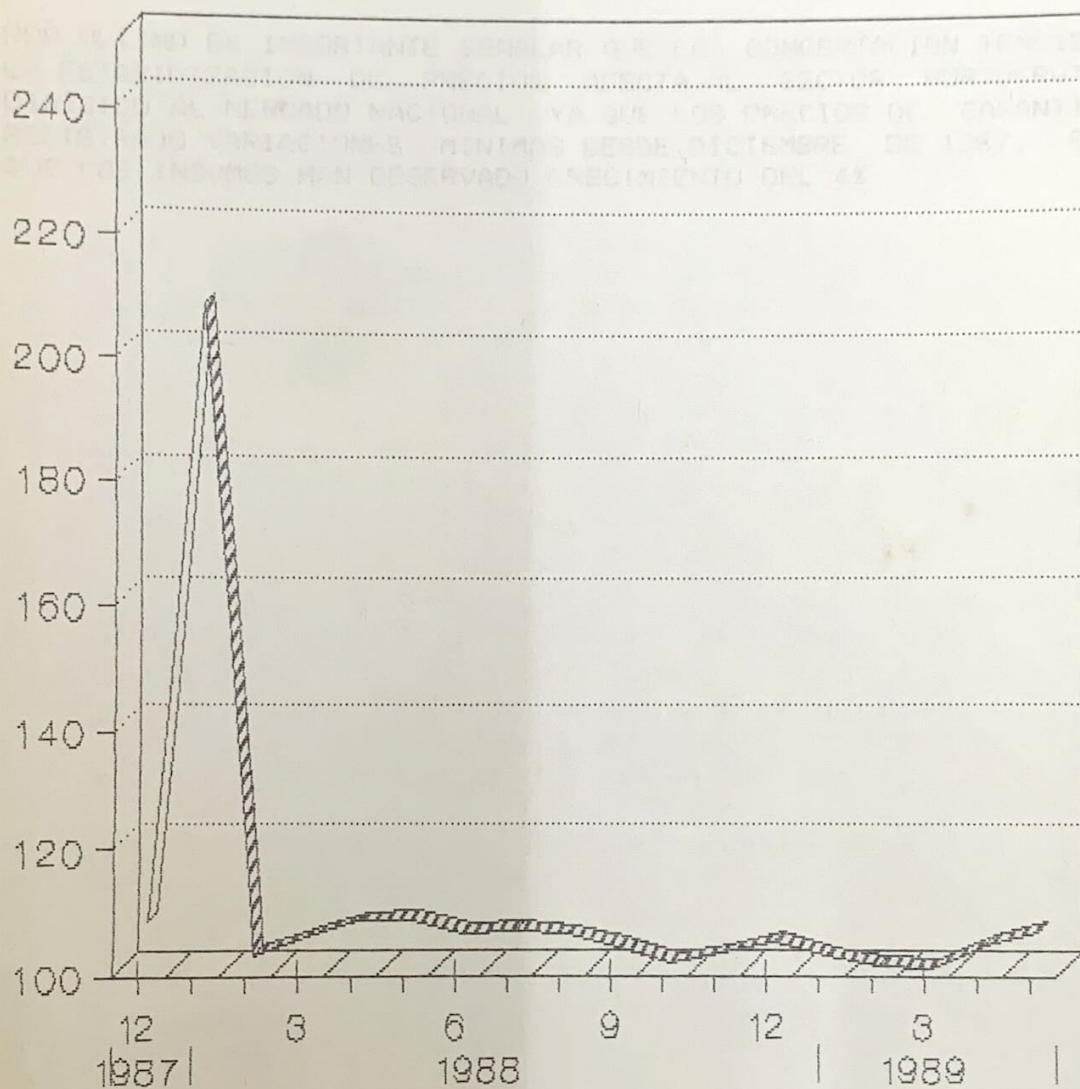
LOS NIVELES DE CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS DE INSUMOS PARA LA AGRICULTURA AFECTAN TANTO A LA ADQUISICION DE MATERIAS PRIMAS, MATERIAL PARA EMPAQUE Y COMERCIALIZACION. (CUADRO 4.3.)

CUADRO 4.3.
 INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL PRODUCTOR
 ACTIVIDAD AGRICOLA

	INDICE 1980=100	VARIACION MENSUAL %
1987		
ENERO	2,794.7	
FEBRERO	2,921.0	104.5
MARZO	3,089.8	105.8
ABRIL	3,459.4	112.0
MAYO	3,739.5	108.1
JUNIO	3,984.0	106.5
JULIO	4,617.9	115.9
AGOSTO	4,869.8	105.5
SEPTIEMBRE	5,100.4	104.7
OCTUBRE	2,771.0	54.3
NOVIEMBRE	6,135.7	221.4
DICIEMBRE	6,602.9	107.6
1988		
ENERO	7,179.4	207.5
FEBRERO	7,325.5	102.0
MARZO	7,679.2	104.8
ABRIL	8,233.0	107.2
MAYO	8,852.4	107.5
JUNIO	9,335.4	105.5
JULIO	9,881.1	105.8
AGOSTO	10,395.4	105.2
SEPTIEMBRE	10,736.5	103.3
OCTUBRE	10,810.4	100.7
NOVIEMBRE	11,063.7	102.3
DICIEMBRE	11,512.4	104.1
1989		
ENERO	11,726.9	101.9
FEBRERO	11,764.5	100.3
MARZO	11,768.5	100.0
ABRIL	12,205.3	103.7
MAYO	12,908.2	105.8

FUENTE: INDICADORES ECONOMICOS DEL BANCO DE MEXICO

INDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR AGRICOLA VARIACION MENSUAL



ESTE ULTIMO PUNTO ES DE IMPORTANCIA, YA QUE RESTA COMPETITIVIDAD A LOS PRODUCTOS MEXICANOS EN CUANTO A PRECIO, PUESTO QUE LA INFLACION EN PAISES DESARROLLADOS, Y PARTICULARMENTE ESTADOS UNIDOS QUE ES AL QUE SE ENVIA LA MAYOR PARTE DE LA PRODUCCION DE HORTALIZAS PARA EXPORTACION, REGISTRA TASAS MENORES AL 10% ANUAL.

POR OTRA PARTE ENTRE MAYOR SEA LA INFLACION, MAYORES RECURSOS SE REQUERIRAN PARA LA PRODUCCION.

POR ULTIMO ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE LA CONCERTACION TENDIENTE A LA ESTABILIZACION DE PRECIOS AFECTA AL SECTOR HORTOFRUTICOLA DIRIGIDO AL MERCADO NACIONAL YA QUE LOS PRECIOS DE GARANTIA HAN REGISTRADO VARIACIONES MINIMAS DESDE DICIEMBRE DE 1987, SIENDO QUE LOS INSUMOS HAN OBSERVADO CRECIMIENTO DEL 4%.

LA PARTICIPACION EN EL PNB DEL SECTOR AGRICOLA SE REDUCIÓ UNICAMENTE AL 9.2%, SIN EMBARCO, SI SE CONSIDERA SU VINCULACION CON OTROS SECTORES, COMO UNA A GENERAR APROXIMADAMENTE EL 50% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL.

EN CUANTO AL SUBSECTOR HORTALIZAS EN 1988 REPRESENTO EL 11% DEL PRODUCTO AGRICOLA Y SU VALOR A PRECIOS RIVALES EL 20%.

2. PUEBLO

PARA EL ULTIMO CENSO (1980), LA POBLACION RURAL MOSTRO UN CRECIMIENTO DE 1.3% INFERIOR AL DE CINCO DECADAS ANTERIORES.

EL CRECIMIENTO RURAL HA SIDO POR DEBIDA DE LO MOSTRADO POR LA POBLACION URBANA, ESTA ULTIMA RELACION SE VINCULA CON EL ESTANCAMIENTO DEL SECTOR AGRARIO DE GRAN EMPLEO.

ASÍ, LA PARTICIPACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL SECTOR AGRARIO EN LA PEA TOTAL DISMINUYO EN 2.62 PUNTOS POR CIENTO DE 1979 A 1988.

EN ESTE PERIODO LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA SE VARIANDO A UNA TASA PROMEDIO DE 1.4% ANUAL, SIN EMBARCO EN EL AVANCE EN EL MEDICAMENTO DE EMPLEO EN EL SECTOR CONTINUA SIENDO INSATISFACTORIO.

EL VALOR DE LA PEA DEL SECTOR ALREDEDOR DE 2.5 A 3.5 MILLONES DE EMPLEADOS.

MEXICO V. IMPACTO ECONOMICO DEL SECTOR DEL PIB

TODA ACTIVIDAD ECONOMICA TRAE CONSIGO UN IMPACTO SOBRE LA ECONOMIA DEL PAIS A NIVEL MACROECONOMICO, YA SEA EN LA GENERACION DE VALOR, DE BIENES O EMPLEO.

EN ESTE APARTADO, SE INTENTARA DAR UNA VISION ACERCA DE LOS BENEFICIOS QUE APORTA A LA ECONOMIA LA ACTIVIDAD HORTICOLA, ASI COMO SU IMPORTANCIA EN EL AMBITO MACROECONOMICO.

1. PRODUCTO INTERNO BRUTO.

LA PARTICIPACION EN EL PIB DEL SECTOR AGRICOLA SE REDUCE UNICAMENTE AL 8.3%, SIN EMBARGO, SI SE CONSIDERA SU VINCULACION CON OTROS SECTORES, COADYUVA A GENERAR APROXIMADAMENTE EL 50% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL.

EN CUANTO AL SUBSECTOR HORTALIZAS EN 1988, REPRESENTO EL 11% DEL PRODUCTO AGRICOLA Y SU VALOR A PRECIOS RURALES EL 20%.

2. EMPLEO.

PARA EL ULTIMO CENSO (1980), LA POBLACION RURAL MOSTRO UN CRECIMIENTO DE 1.2% INFERIOR AL DE CINCO DECADAS ANTERIORES.

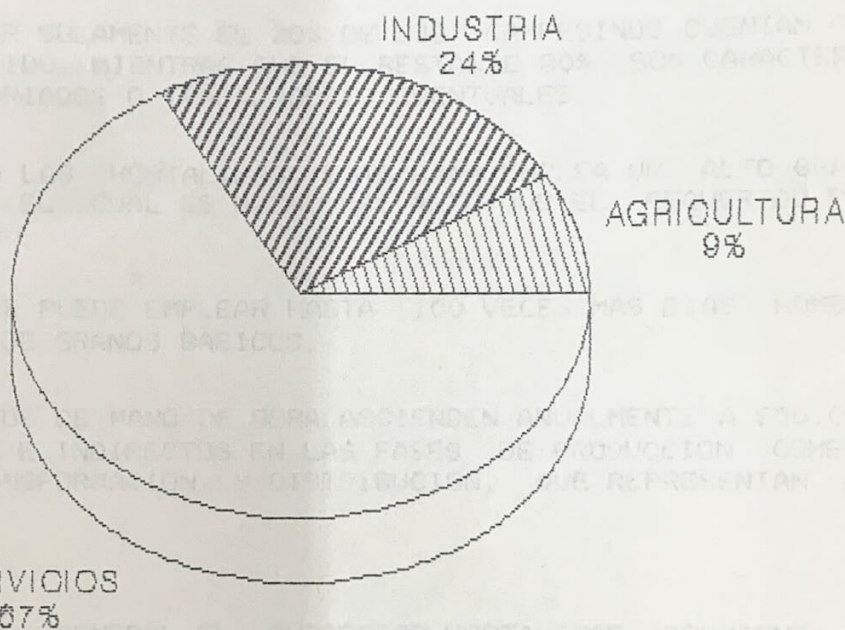
EL CRECIMIENTO RURAL HA SIDO POR DEBAJO DE LO MOSTRADO POR LA POBLACION URBANA. ESTA ULTIMA RELACION SE VINCULA CON EL ESTANCAMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO DE CREAR EMPLEOS.

ASI LA PARTICIPACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LA PEA TOTAL DISMINUYO EN DIEZ PUNTOS PORCENTUALES DE 1970 A 1980.

EN ESTE PERIODO LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA SE EXPANDIO A UNA TASA PROMEDIO DE 1.5% POR AÑO, SIN EMBARGO EN EL AVANCE EN EL MEJORAMIENTO DE EMPLEO EN EL SECTOR CONTINUO SIENDO INSATISFACTORIO.

ACTUALMENTE SE ESTIMA QUE EXISTEN ALREDEDOR DE 2.5 A 3.0 MILLONES DE JORNALEROS AGRICOLAS.

MEXICO: COMPOSICION DEL PIB



1988

LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO AL PRIMER SEMESTRE DE 1988 ARRIBO UN SUPERAVIT DE 349 MILLONES DE DOLARES.

DICHO RESULTADO SE OBTIENE DE EXPORTACIONES POR 11,521 MILLONES DE DOLARES Y DE IMPORTACIONES POR 11,172 MILLONES.

LAS TASAS DE DESEMPLEO PASARON DEL 2.4% DE LA PEA EN 1981 A 23.4% EN 1988, SITUACION QUE REPERCUTE EN EL NIVEL DE VIDA DEL TRABAJADOR AGRICOLA Y QUE PROVOCA SU EXPULSION HACIA LA CIUDAD Y ESTADOS UNIDOS.

DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL EMPLEO, LA PERDIDA DE DINAMISMO DEL SECTOR AGROPECUARIO, TRAJO COMO RESULTADO LA DISMINUCION EN EL EMPLEO DE MANO DE OBRA Y LA INTENSIFICACION DE LOS PROCESOS MIGRATORIOS.

LA ESTRATEGIA DE ACUMULACION DE CAPITAL EN LAS ACTIVIDADES AGROPECUARIAS EN EL LARGO PLAZO NO HA ESTIMULADO SUFICIENTEMENTE EL EMPLEO DE MANO DE OBRA EN EL AGRO, POR LO MENOS EN TRES ASPECTOS BASICOS: NIVEL Y RITMO DE INCORPORACION DE CAPITAL; COMPOSICION O ESTRUCTURA DEL MISMO Y GRADO DE EFICIENCIA.

DENTRO DEL SECTOR SOLAMENTE EL 20% DE LOS CAMPESINOS CUENTAN CON TRABAJO ESTABLECIDO, MIENTRAS QUE EL RESTANTE 80% SON CARACTERIZADOS COMO ASALARIADOS O TRABAJADORES EVENTUALES.

EN LO RELATIVO A LAS HORTALIZAS, ESTA RAMA EMPLEA UN ALTO GRADO DE MANO DE OBRA, EL CUAL ES MUCHO MAS ALTO QUE EL REQUERIDO POR PRODUCTOS BASICOS.

DE TAL FORMA QUE PUEDE EMPLEAR HASTA 100 VECES MAS DIAS HOMBRE PARA EL CULTIVO DE GRANDS BASICOS.

SUS REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA ASCIENDEN ANUALMENTE A 800,000 EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS EN LAS FASES DE PRODUCCION, COMERCIALIZACION, TRANSFORMACION Y DISTRIBUCION, QUE REPRESENTAN EL 13% DE LA PEA.

3 INGRESOS.

LOS INGRESOS QUE GENERAL EL SUBSECTOR HORTALIZAS PROVIENE EN MAYOR PARTE DE LA EXPORTACION.

LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO AL PRIMER SEMESTRE DE 1989 ARROJO UN SUPERAVIT DE 349 MILLONES DE DOLARES.

DICHO RESULTADO SE OBTIENE DE EXPORTACIONES POR 11,531 MILLONES DE DOLARES Y DE IMPORTACIONES POR 11,182 MILLONES.

DEL TOTAL DE EXPORTACIONES EL 34% CORRESPONDE A VENTAS INTERNACIONALES DE PETROLEO, SIENDO EL RESTO EXPORTACION DE PRODUCTOS NO PETROLEROS.

A LO LARGO DE LOS OCHENTAS EL SECTOR AGROPECUARIO HA MANTENIDO UNA PARTICIPACION PROMEDIO DE 9.3% DEL COMERCIO EXTERIOR TOTAL DEL PAIS.

ESTA SITUACION SE EXPLICA POR LA REPRESENTATIVIDAD QUE ALCANZAN LAS VENTAS PETROLERAS Y A LA DINAMICA ALCANZADA POR LAS MANUFACTURAS.

LA ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DEL SECTOR AGRICOLA MUESTRA UNA CONCENTRACION DE LA OFERTA EN CUATRO RUBROS: CAFE CRUDO, TOMATE, LEGUMBRES Y HORTALIZAS Y FRUTAS FRESCAS CON UNA PARTICIPACION DE MAS DEL 50%.

LOS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES REPRESENTARON HASTA EL 30% DEL TOTAL DE EXPORTACIONES AGRICOLAS.

POR SU PARTE LAS EXPORTACIONES DE HORTALIZAS ASCIENDEN A JUNIO DE 1989 A 274 MILLONES DE DOLARES (CUADRO 5.1.).

EN TOTAL REPRESENTAN EL 9.3% DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DEL PAIS Y EL 14.1% DE LAS NO PETROLERAS.

EN GENERAL SE EXPORTAN 60 PRODUCTOS HORTOFRUTICOLAS QUE SE VENDEN EN SUS DIFERENTES VARIETADES Y QUE CONSTITUYEN EL 100% DEL VALOR EXPORTADO, APROXIMADAMENTE EL 60% DE ESTE CORRESPONDE A 12 PRODUCTOS QUE POR CIERTO ESTAN SUJETOS A PROGRAMAS DE SIEMBRA PARA EXPORTACION.

LAS EXPORTACIONES HORTOFRUTICOLAS HAN MOSTRADO UNA TENDENCIA CRECIENTE, SIN EMBARGO, COMO SE MENCIONARA A LO LARGO DEL TRABAJO, EL MERCADO DE EXPORTACION SE ENCUENTRA ALTAMENTE CONCENTRADO EN CUANTO A PRODUCTOS Y MERCADOS:

- ESTADOS UNIDOS.

A LO LARGO DE LOS OCHENTAS LAS EXPORTACIONES A ESE PAIS SE INCREMENTARON EN 59%, ASIMISMO SE REALIZARON EL 65% DEL TOTAL DE LAS VENTAS DEL SECTOR TENIENDOSE LA MAYOR PARTICIPACION EN 1987, CUANDO DICHO PORCENTAJE LLEGO A 81%.

PARTICIPACION DEL SUBSECTOR
 HORTALIZAS
 EXPORTACIONES NACIONALES DE HORTALIZAS
 MILES DE DOLARES
 EXTERNO DE MEXICO

	1988	1989
BERENJENA	12,176	7,510
CALABAZAS	43,794	33,201
CEBOLLAS	96,073	18,000
CHICHAROS*	1,006	2,013
OTROS CHILES	4,481	151
EJOTES	6,599	4
ELOTES	453	1,002
COL	351	81,309
MELONES	40,834	34,990
PEPINOS	61,040	141,918
TOMATE	242,586	30,923
SANDIAS	35,078	213
OTRAS LEGUMBRES Y HORTALIZAS	11,353	6,530
TOTAL	555,824	357,764

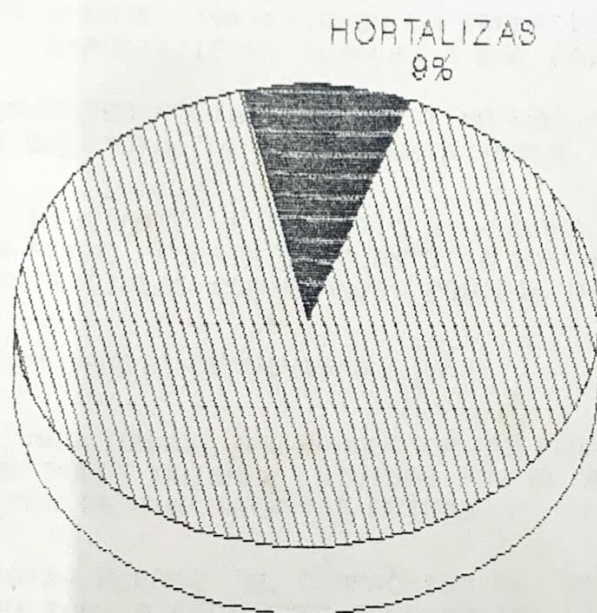
FUENTE: SECOFI

OTROS SUBSECTORES

013

JUNIO 1989

PARTICIPACION DEL SUBSECTOR
HORTALIZAS EN EL COMERCIO
EXTERNO DE MEXICO



OTROS SUBSECTORES
91%

JUNIO 1989

ASI LA GANANCIA OBTENIDO POR EL PRODUCTOR HORTICOLA DEPENDERA DEL MONTO DE DIVISAS CON LAS QUE CUENTE.

1. OBTENCION A LA ADMINISTRACION

El productor hortícola debe presentar a la Administración un informe detallado de su producción y ventas, así como de los gastos incurridos durante el período correspondiente. Este informe debe ser presentado en el momento de la declaración de impuestos.

El informe debe incluir los siguientes datos: nombre del productor, dirección, tipo de cultivo, área sembrada, cantidad producida, precio de venta, gastos de producción, etc.

El informe debe ser presentado en el momento de la declaración de impuestos.

1. INFORMACION GENERAL
2. IDENTIFICACION
3. DATOS PERSONALES
4. DATOS DEL CULTIVO
5. DATOS DE LA PRODUCCION
6. DATOS DE LAS VENTAS
7. DATOS DE LOS GASTOS
8. DATOS DE LOS RESULTADOS

El informe debe ser presentado en el momento de la declaración de impuestos.

2. OBTENCION DE LA ADMINISTRACION

El informe debe ser presentado en el momento de la declaración de impuestos.

VI. PERSPECTIVAS DE LA COMERCIALIZACION DE HORTALIZAS

1. OBSTACULOS A LA COMERCIALIZACION

EL SECTOR HORTALIZAS PRESENTA GRANDES POSIBILIDADES DE AMPLIAR Y DIVERSIFICAR SUS MERCADOS, YA QUE DESTINA UN GRAN PORCENTAJE DE SUS VENTAS EXTERNAS AL MERCADO NORTEAMERICANO, QUE CONSTANTEMENTE VE ACRECENTAR SU DEMANDA DE PRODUCTOS PROVENIENTES DEL SECTOR HORTOFRUTICOLA, Y QUE ADEMAS EXISTEN OTROS PAISES EN LOS QUE PODRIAN INCURSIONAR LOS PRODUCTOS MEXICANOS.

SIN EMBARGO, COMO CUALQUIER OTRO PRODUCTO, PARA INTRODUCIRSE A UN MERCADO COMO ES EL EXTERNO, QUE MANTIENE NORMAS ESTRICTAS PARA LA ADQUISICION DE BIENES Y SOBRE TODO PERECEDEROS, TIENE QUE ENFRENTAR OBSTACULOS EN DIVERSAS ETAPAS DE LA PRODUCCION.

A EFECTOS DE ESTE ESTUDIO SE AGRUPARON LOS PROBLEMAS EN OCHO AREAS BASICAS QUE SON:

- A. COMERCIALIZACION
- B. PRODUCCION
- C. OFERTA
- D. CALIDAD
- E. FINANCIAMIENTO
- F. CONTRABANDO
- G. PRACTICAS DESLEALES
- H. POLITICAS PROTECCIONISTAS

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE CUALQUIER ACCION TENDIENTE A RESOLVER UN PROBLEMA TIENE QUE FORMAR PARTE DE UN ESQUEMA GENERAL, Y NO COMO UNA PRACTICA AISLADA QUE RINDE RESULTADOS POR SI SOLA.

1.1. COMERCIALIZACION.

- 1. RELACION PRODUCTOR-DISTRIBUIDOR.

EFFECTOS:

- LA DECISION SOBRE QUE PRODUCIR NO DEPENDE, EN MUCHAS OCACIONES, DEL PRODUCTOR, SINO DE UN DISTRIBUIDOR QUE LE PROPORCIONA EL CAPITAL, SEMILLA, COMERCIALIZA LA PRODUCCION Y DISTRIBUYE LAS UTILIDADES.
- EXISTE DEPENDENCIA MUTUA ENTRE LAS PARTES, SIN EMBARGO DIVERGEN SUS INTERESES.

SOLUCION:

- INTEGRAR O INTEGRARSE A ASOCIACIONES DE PRODUCTORES PARA COMERCIALIZAR EL PRODUCTO.

LO ANTERIOR CON EL OBJETO DE QUE EL PRODUCTOR PUEDA DETERMINAR QUE VA A PRODUCIR, ASI COMO EL LLEVAR AL CABO UNA COMERCIALIZACION MAS ORDENADA DE SU PRODUCTO Y POR TANTO MAS REDUITABLE.

ASIMISMO, ESTO CONLLEVA A REDUCIR LA DEPENDENCIA ENTRE PRODUCTOR Y DISTRIBUIDOR.

2. INTERMEDIARISMO EXCESIVO.

EFFECTOS.

EN EL MERCADO, SOBRE TODO EL INTERNACIONAL, SURGEN BROKERS Y DISTRIBUIDORES IMPROVISADOS QUE BUSCAN LA COMERCIALIZACION RAPIDA A BASE DE MOVER VOLUMEN DE MERCANCIA.

EL BROKER QUE GANA UNA COMISION POR BULTO ESTA SIEMPRE INTERESADO EN VENDER EL MAYOR VOLUMEN POSIBLE, SIN CUIDAR LA IMAGEN DEL PRODUCTOR, LA CALIDAD Y EL PRECIO.

DICHAS PRACTICAS PERSISTEN DEBIDO A:

- LA COMERCIALIZACION DESORGANIZADA.
- INCONSISTENCIA EN LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS QUE SE ENVIAN.
- DESCONFIANZA DEL PRODUCTOR.

SOLUCION:

ES NECESARIO ELIMINAR LAS CONDICIONES QUE PERMITAN LA EXISTENCIA DE ESTOS AGENTES COMERCIALIZADORES.

ASIMISMO, SE DEBEN OBSERVAR APEGO A LAS NORMAS DE CALIDAD, RESPETO A LOS ACUERDOS Y MAYOR COLABORACION CON LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES Y AUTORIDADES TANTO DEL PAIS EXPORTADOR COMO EL IMPORTADOR.

ESTO TRAERIA COMO CONSECUENCIA LA ELIMINACION DE LA COMERCIALIZACION IMPROVISADA, LA ESTANDARIZACION DEL VOLUMEN Y CALIDAD DE LA PRODUCCION.

3. DESORGANIZACION DE LA COMERCIALIZACION.

EFFECTOS:

SE EVIDENCIA UNA FALTA DE ORGANIZACION Y PLANEACION A LARGO PLAZO PARA COMERCIALIZAR INTERNACIONALMENTE LA FRUTA.

LA AUSENCIA DE FINANCIAMIENTO, EL INDIVIDUALISMO Y DISPERSION DE LA PRODUCCION Y EL DESCONOCIMIENTO Y POCA PARTICIPACION EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACION, IMPIDEN AL PRODUCTOR RESPONDER A LAS CONDICIONES DEL MERCADO INTERNACIONAL.

POR OTRA PARTE, ALGUNOS AGENTES (BROKERS O DISTRIBUIDORES), APROVECHAN EL CONTROL QUE TIENEN SOBRE LA COMERCIALIZACION PARA REALIZAR PRACTICAS DESLEALES COMO:

- VENTAS NO AUTORIZADAS A BROKERS Y DISTRIBUIDORES EN EL MISMO PUNTO DE CRUCE.

- VENTAS FICTICIAS A PRECIOS BAJOS.

- REEMPAQUES NO AUTORIZADOS.

- EXCESIVOS CARGOS FINANCIEROS.

- FALTA O TARDIA PAGA AL PRODUCTOR.

SOLUCION:

DE NUEVO ES NECESARIA UNA CONSOLIDACION DE PRODUCTORES PARA COMERCIALIZAR SU PRODUCCION, EN ASOCIACIONES YA EXISTENTES (UNPH Y WMVDA), O BIEN DE NUEVA CREACION, Y ASI GENERAR MAYORES RECURSOS PARA PODER SUPERVISAR LA COMERCIALIZACION O ESTABLECER SUS PROPIAS DISTRIBUIDORAS, ESTO CON LA FINALIDAD DE ELIMINAR A LOS AGENTES DESHONESTOS.

ES NECESARIO UN ESTUDIO DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION EN PUNTOS ESPECIFICOS PARA RESPONDER MEJOR A LAS CONDICIONES DEL MERCADO.

4. ESPECULACION.

EFFECTOS:

EL PROBLEMA SE PRESENTA EN LOS MERCADOS DE CANADA Y ESTADOS UNIDOS DONDE LA PRODUCCION SE ALMACENA POR LARGO TIEMPO.

SOLUCION:

EL LLEVAR A CABO UNA COMERCIALIZACION MAS ORDENADA, PERMITIRIA CONOCER AL PRODUCTOR EL DESTINO DE SU PRODUCTO AL CRUZAR LA FRONTERA.

5. FALTA DE PRESENCIA DEL PRODUCTO MEXICANO EN LOS MERCADOS TERMINALES DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

EFFECTOS:

EL PRODUCTOR MEXICANO DEJA EN MANOS DE DISTRIBUIDORES Y BROKERS LA COMERCIALIZACION Y DESCONOCE LA ACEPTACION DE SU PRODUCTO EN LOS MERCADOS TERMINALES Y DE LOS GRANDES MAYORISTAS.

ASIMISMO, EN MUCHAS OCACIONES LA INCONSISTENCIA EN CUANTO A CALIDAD, LA FALTA DE PARTICIPACION DIRECTA EN LA COMERCIALIZACION Y LA DESORGANIZACION PERMITEN AL MERCADO PAGAR MENORES PRECIOS AL PRODUCTO NACIONAL.

SOLUCION:

SE DEBE ESTABLECER UN PROGRAMA QUE VERIFIQUE EN FORMA SISTEMATICA LA MANERA EN QUE EL PRODUCTO MEXICANO ES RECIBIDO EN

LOS MERCADOS TERMINALES. SE PODRIAN REALIZAR VISITAS SISTEMATICAS A LOS MERCADOS TERMINALES, SUPERMERCADOS E INSTITUCIONES QUE ADQUIEREN HORTALIZAS MEXICANAS.

SE PUEDEN FORMAR COMITES DE ESTUDIO, PROMOCION Y DEFENSA PERMANENTE, PARA GARANTIZAR LA PRESENCIA DEL PRODUCTO MEXICANO EN LOS MERCADOS TERMINALES EXTRANJEROS.

6. FALTA DE COMUNICACION ENTRE VENDEDORES Y PRODUCTORES.

EFFECTOS:

EL PRODUCTOR, NO RECIBE INFORMACION SOBRE LA VERDADERA SITUACION DEL MERCADO, Y LOS DISTRIBUIDORES RECIENTEN EL QUE EL PRODUCTOR QUIERA MANEJAR LA COMERCIALIZACION DESDE EL CAMPO SIN CONOCER EL MERCADO.

SOLUCION:

SE DEBE ESTABLECER UN MECANISMO MAS FLUIDO DE INTERCAMBIO CONSTANTE DE INFORMACION Y TENDENCIAS DE MERCADO A FIN DE QUE TANTO EL PRODUCTOR COMO EL DISTRIBUIDOR PUEDAN TOMAR DECISIONES CONJUNTAMENTE.

7. NULO ACCESO DEL PRODUCTOR AL MERCADO ALIMENTICIO INSTITUCIONAL Y OTROS MERCADOS ESPECIALIZADOS DE ALTA CALIDAD Y ALTO PRECIO.

EFFECTOS:

EL PRODUCTOR MEXICANO NO TIENE ACCESO A LA VENTA DE SU PRODUCTO EN MERCADOS DE ALTO PRECIO POR DESCONOCIMIENTO Y FALTA DE APOYO PROMOCIONAL. LA UTILIDAD DE ESTAS VENTAS QUEDA SIEMPRE EN MANOS DE REEMPACADORES Y DISTRIBUIDORES.

EL PRODUCTOR NACIONAL, NO PUEDE VENDER SU PRODUCTO DIRECTAMENTE A CADENAS DE RESTAURANTES, HOTELES, CAFETERIAS, ESTABLECIMIENTOS DE MENU LIMITADO, ETC., LUGARES QUE DEMANDAN PRODUCTO DE ALTA CALIDAD Y ALTO PRECIO.

POR OTRA PARTE, LA FALTA DE INNOVACIONES COMERCIALES, HA DEJADO EL CAMPO LIBRE A LA COMPETENCIA QUE CON MEJORES PRODUCTOS Y PRACTICAS COMERCIALES RESPONDEN MEJOR AL MERCADO Y ESTAN DESPLAZANDO AL PRODUCTO MEXICANO.

SOLUCION:

SE DEBE DAR MAYOR PROMOCION AL PRODUCTO MEXICANO A FIN DE ENCONTRAR Y PENETRAR A NUEVOS MERCADOS ESPECIALIZADOS DE ALTO PRECIO PARA PRODUCTOS MEXICANOS.

SE DEBEN IDENTIFICAR ALTERNATIVAS COMERCIALES PARA NUEVOS MERCADOS Y NUEVOS PRODUCTOS O NUEVAS PRESENTACIONES.

8. NULO ACCESO AL REEMPAQUE.

EFFECTOS:

EL PRODUCTOR MEXICANO NO TIENE ACCESO A ESTE TIPO DE MERCADO QUE REQUIERE CIERTA PRESENTACION DEL PRODUCTO Y QUE POR LO TANTO TIENE UN ALTO PRECIO. EN OCASIONES LA FALTA DE CONSISTENCIA EN CALIDAD JUSTIFICA EL REEMPAQUE, SIN EMBARGO SE PAGA A BAJOS PRECIOS.

SOLUCION:

EL PRODUCTOR DEBE ANALIZAR LA CONVENIENCIA DE ESTABLECER REEMPAQUES O BIEN DE REDUCIRLOS MEDIANTE EL CONTROL DE CALIDAD.

EN EL CASO DE OPTAR POR LA PRIMERA, DEBE BUSCAR EL PARTICIPAR EN ESTE NEGOCIO.

9. FALTA DE VARIEDADES PROPIAS Y ADECUADAS PARA MEXICO QUE RESPONDAN A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO EXTERNO.

EFFECTOS:

EL HORTOFRUTICULTOR MEXICANO HA DEPENDIDO DE LA SEMILLA EXTRANJERA Y DE VARIEDADES DESARROLLADAS EN OTROS PAISES, QUE A PESAR DE SER COSTOSAS NO RESPONDEN A LAS CONDICIONES LOCALES DE PRODUCCION NI DE MERCADO. ADEMAS DE QUE CADA VEZ MAS SE DIFICULTA EL ACCESO A NUEVAS VARIEDADES.

SOLUCION:

LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES, DEBEN INICIAR PROGRAMAS DE OBTENCION Y DESARROLLO DE NUEVAS VARIETADES QUE ELIMINEN GRADUALMENTE LA DEPENDENCIA TECNOLOGICA DEL EXTERIOR.

ASIMISMO, SE DEBEN ESTUDIAR LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS PARA DISPONER DE NUEVAS VARIETADES Y SIMULTANEAMENTE ESTABLECER LAS BASES PARA UN PROGRAMA CONTINUO A LARGO Y MEDIANO PLAZO.

1.2. PRODUCCION

1. FALTA DE ORGANIZACION EN LA PRODUCCION.

EFFECTOS:

LA FALTA DE ORGANIZACION EN LA PRODUCCION SE REFLEJA EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACION DE DIFERENTES MANERAS COMO:

- DEMASIADO VOLUMEN CON CALIDAD INCONSISTENTE.
- DESPRESTIGIO DEL PRODUCTO MEXICANO EN EL EXTERIOR.
- EXCESIVA E INEFICIENTE INTERMEDIACION.
- PRECIOS DEPRIMIDOS POR LARGO TIEMPO.
- ACCIONES IMPROVISADAS EN CASOS DE CRISIS.
- INCERTIDUMBRE EN EL FUTURO DE LA INDUSTRIA.

SOLUCION:

EL PRODUCTO DEBE OBSERVAR RESPETO A LOS ACUERDOS DE PRODUCTORES SOBRE RESTRICCIONES AUTOIMPUESTAS, YA QUE SON LOS MISMOS PRODUCTORES LOS PRIMEROS EN NO SEGUIR SUS ACUERDOS SOBRE VOLUMEN Y CALIDAD DE LA PRODUCCION.

DEBE EXISTIR MAYOR COORDINACION Y COLABORACION ENTRE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES Y LAS INSTITUCIONES OFICIALES FEDERALES Y ESTATALES QUE PARTICIPAN EN LA PLANEACION Y ORGANIZACION DE LA PRODUCCION.

SE DEBEN REALIZAR CAMPANAS DE ORIENTACION CON EL PRODUCTOR SOBRE LA CONVENIENCIA DE ORGANIZARSE Y RESPETAR LOS ACUERDOS, SIN EXCEPCION.

2. ANARQUIA EN LA PRODUCCION.

EFFECTOS:

LA FALTA DE ORGANIZACION EN LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION EXISTEN ENTRE PRODUCTORES Y ENTRE REGIONES, LO QUE DESALIENTA A RESPETAR LOS ACUERDOS DE UNOS POR TEMOR A QUE OTROS APROVECHEN LA AUTODISCIPLINA.

LAS ACCIONES SEPARADAS DE ALGUNAS AUTORIDADES LOCALES, ESTATALES O FEDERALES PERMITEN QUE CIERTOS PRODUCTORES O REGIONES NO ACATEN ACUERDOS TENDIENTES A UNA MEJOR ORGANIZACION EN PRODUCCION Y COMERCIALIZACION.

SOLUCION:

DEBE DARSE UNA MAYOR COORDINACION ENTRE LAS AUTORIDADES Y LOS ORGANISMOS DE PRODUCTORES, MEDIANTE EL ESTUDIO DE MECANISMOS ALTERNATIVOS QUE PERMITAN ALCANZAR UN EQUILIBRIO FUNCIONAL ENTRE PRODUCTORES Y REGIONES.

3. LA INCORPORACION DE NUEVOS PRODUCTORES.

EFFECTOS:

LOS PRODUCTORES DE CULTIVOS QUE HAN DEJADO DE SER REDITUABLES BUSCAN NUEVAS OPORTUNIDADES Y LAS HORTALIZAS SUELEN SER RENTABLES.

LA INCORPORACION ANUAL DE NUEVOS PRODUCTOS A LA EXPORTACION DIFICULTA LAS POSIBILIDADES DE REALIZAR UNA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION ORDENADA.

SOLUCION:

SE DEBEN INCORPORAR ESTOS NUEVOS PRODUCTORES A ESQUEMAS DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION MAS ORDENADOS MEDIANTE CAMPAÑAS DE ORIENTACION A TRAVES DE LOS ORGANISMOS DE PRODUCTORES Y EN COLABORACION CON LAS OFICINAS GUBERNAMENTALES.

1.3. OFERTA.

1. SOBREDEFERTA DE HORTALIZAS.

EFFECTOS.

HAY OCACIONES EN LAS QUE SE ENVIA DEMASIADO VOLUMEN Y DE MALA CALIDAD PARA LA DEMANDA EXISTENTE.

POR OTRA PARTE, SE MUESTRA FALTA DE DINAMISMO PARA PENETRAR A NUEVOS MERCADOS Y CONSOLIDARSE EN LOS TRADICIONALES, LO QUE HA HECHO QUE SE CONCENTRE LA VENTA A CIERTAS PLAZAS, LUGARES EN LOS QUE EL PRODUCTO MEXICANO DISMINUYE SU PARTICIPACION.

SOLUCION:

SE DEBE PROMOCIONAR AL PRODUCTO MEXICANO PARA CONSOLIDAR SU POSICION EN MERCADOS TRADICIONALES Y BUSCAR NUEVOS MERCADOS.

EXISTE UNA DEMANDA INSATISFECHA POR PRODUCTOS NO TRADICIONALES, QUE AUNQUE NO SON CUANTIOSOS EN VOLUMEN, PUEDEN REPRESENTAR NUEVAS ALTERNATIVAS PARA NUEVOS PRODUCTORES Y COMPLEMENTARIA A LOS PRODUCTOS TRADICIONALES, DISMINUYENDO ASI LA CONCENTRACION DE ESTOS ULTIMOS, DANDO PERMANENCIA Y DIVERSIFICACION AL PRODUCTO MEXICANO.

1.4. CALIDAD.

1. INSUFICIENTE CONTROL DE CALIDAD.

EFFECTOS:

CUANDO EL PRECIO ES MUY ATRACTIVO EXISTE LA TENDENCIA A BAJAR EL CONTROL DE CALIDAD, SIN TOMAR EN CUENTA QUE PARA REALIZAR UNA EXPORTACION EXITOSA, SOBRE TODO AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, SE DEBEN ESTABLECER SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD QUE PERMITAN PENETRAR Y ESTABLECERSE EN ESTE MERCADO.

DEBIDO AL POCO CONTROL QUE SE TIENE, LA INCONSISTENCIA EN LA CALIDAD SE PRESENTA EN MEZCLAS DE COLOR, TAMAÑOS, PRODUCTO DE CAMPOS NUEVOS Y VIEJOS, Y LA PRESENTACION DE PRIMERAS Y SEGUNDAS CALIDADES BAJO LA MISMA ETIQUETA.

SOLUCION:

CADA PRODUCTOR DEBE DIFERENCIAR SU CALIDAD BAJO DISTINTAS ETIQUETAS, TANTO DE EXPORTACION COMO PARA MERCADO NACIONAL. SE DEBE ASEGURAR QUE EL PRODUCTO SE COMERCIALICE EN EL MERCADO Y CON LA ETIQUETA QUE LE CORRESPONDE.

PARA ESTO SE DEBEN ESTABLECER NORMAS MUY PRECISAS SOBRE CONTROL DE CALIDAD Y CUMPLIRLAS CONSISTENTEMENTE. MUCHAS NORMAS YA EXISTEN, LO QUE SE REQUIERE ES HACERLAS EFECTIVAS.

LA EXCELENCIA EN CALIDAD DE EXPORTACION REQUIERE ESPECIALIZACION Y CONCIENCIA POR PARTE DEL PRODUCTOR.

2. MAL MANEJO DEL PRODUCTO EN LA POSTCOSECHA, TRANSPORTE E INSPECCION.

EL PRODUCTO AL COSECHARSE LLEGA AL MERCADO CON PROBLEMAS COMO: SELECCION DEFICIENTE, FALTA DE PREENFRIAMIENTO O MAL APLICADO, INSUFICIENTE O EXCESIVO GASEO, PLATAFORMA DE "PALETS" DE MALA CALIDAD O MALA ESTIBA EN EL TRANSPORTE QUE DETERIORAN UN BUEN PRODUCTO O LE DAN MALA PRESENTACION.

POR OTRA PARTE, EN LOS PUNTOS DE CRUCE, AL SACAR LAS MUESTRAS Y ESPERAR PARA LA INSPECCION SE DAÑA LA CONDICION DE LA FRUTA. ESPECIALMENTE CIERTAS VARIETADES COMO EL TOMATE.

SOLUCION:

ES NECESARIO PROPORCIONAR A LA FRUTA UN MEJOR MANEJO DE POSTCOSECHA CON EL EQUIPO Y MATERIAL NECESARIO, PARA ELLO SE DEBEN DAR CURSOS DE CAPACITACION DE MANEJO DE POSTCOSECHA.

EN ESTA LINEA, SE DEBEN ESTUDIAR ALTERNATIVAS A LOS METODOS ACTUALES DE INSPECCION, EN COOPERACION CON LAS AUTORIDADES MEXICANAS Y DE ESTADOS UNIDOS, PARA INSPECCIONES EN EL EMPAQUE, EN BODEGAS DISTRIBUIDORAS, ETC., A FIN DE NO DAÑAR EL PRODUCTO EN ESTA ETAPA.

3. EXCESIVA DEPENDENCIA FINANCIERA COMERCIAL EN LOS DISTRIBUIDORES.

AL OTORGAR FINANCIAMIENTO EL DISTRIBUIDOR-FINANCIERO PUEDE ESTABLECER LAS REGLAS A SEGUIR, DETERMINANDO LO QUE SE VA A PRODUCIR, COMO SE VA A COMERCIALIZAR, COMO SE RECUPERA SU INVERSION Y DEJA AL PRODUCTOR SIN PODER DE NEGOCIACION.

CUALQUIER CAMBIO IMPORTANTE QUE EL PRODUCTOR QUIERA REALIZAR EN LA ESTRUCTURA DE PRODUCCION O DE COMERCIALIZACION QUE AMENAZARA O PUDIERA AFECTAR LOS INTERESES DE LOS DISTRIBUIDORES O SU POSICION NEGOCIADORA, SERA BLOQUEADA CON LA AMENAZA DE SUSPENDER EL FINANCIAMIENTO.

A LA MAYOR PARTE DE LOS PRODUCTORES LES RESULTA IMPOSIBLE AUTOFINANCIARSE EN EL CORTO PLAZO, ESTO AGRAVA AUN MAS EL PROBLEMA DE LA FALTA DE RECURSOS PARA INVERTIR EN MODERNIZACION DE EMPAQUES, REHABILITACION A LOS CAMPOS, INTRODUCCION DE NUEVOS SISTEMAS DE RIEGO, CONSTRUCCION DE CUARTOS FRIOS O DE GASEO Y ADQUISICION O RENOVACION DE EQUIPO DE TRANSPORTE. SIENDO ADEMÁS QUE ESTAS INVERSIONES SON AMORTIZABLES EN EL LARGO PLAZO, EL DISTRIBUIDOR NO PROPORCIONARA LOS RECURSOS NECESARIOS Y EL FINANCIAMIENTO NACIONAL ES INACCESIBLE O INEXISTENTE.

SOLUCION:

EL PRODUCTOR DEBE BUSCAR NUEVAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO, COMO ES EL ORGANIZAR GRUPOS DE PRODUCTORES PARA SER SUJETOS DE CREDITO EN LA BANCA COMERCIAL.

SE DEBE ROMPER LA ESTRUCTURA DE DEPENDENCIA FINANCIERA Y COMERCIAL QUE LIMITA EL DESARROLLO DEL MISMO PRODUCTOR Y DE LA INDUSTRIA.

1.5. CONTRABANDO.

EFFECTOS:

EL CONTRABANDO AFECTA AL PRODUCTOS INDIVIDUAL Y A LA INDUSTRIA DE EXPORTACION HORTOFRUTICOLA EN GENERAL.

ES UNA COMPETENCIA DESLEAL Y QUE NO CUMPLE CON LAS NORMAS DE CALIDAD NI CONTROLES FITOSANITARIOS. GENERALMENTE ES PRODUCTO DESTINADO AL MERCADO NACIONAL QUE SE DESVIA A EXPORTACION, O BIEN, ES UN PRODUCTO RECHAZADO QUE NO LOGRA CRUZAR.

ENTRE 1983 Y 1985 EL CONTRABANDO AUMENTO 150%, REPRESENTANDO EN PROMEDIO EL 22% DEL VOLUMEN EXPORTADO.

SOLUCION:

EL ESTABLECIMIENTO DE UN PROGRAMA COOPERATIVO ENTRE PRODUCTORES, DISTRIBUIDORES, AUTORIDADES MEXICANAS Y DE ESTADOS UNIDOS PARA ELIMINAR ESTE TIPO DE PRACTICAS.

SERIA NECESARIO EL QUE LAS AUTORIDADES FITOSANITARIAS Y ADUANERAS DE ESTADOS UNIDOS, REQUIRIERAN EL EXPORTADOR UN DOCUMENTO EXPEDIDO POR ALGUNA ORGANIZACION DE PRODUCTORES O BIEN POR EL GOBIERNO FEDERAL COMO INDISPENSABLE PARA CRUZAR LA FRONTERA, LO QUE COADYUVARIA A LA REDUCCION DEL CONTRABANDO.

1.6. PRACTICAS DESLEALES.

EFFECTOS:

EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS SE HAN LANZADO CAMPAÑAS DE DESPRESTIGIO AL PRODUCTOR MEXICANO CON PROPAGANDA TENDENCIOSA.

EN ALGUNAS OCACIONES, ESTAS ACUSACIONES PUEDEN TENER ALGO DE VERDAD, SIN EMBARGO NO FUNCIONAN PARA TODOS LOS PRODUCTOS, NI PARA TODOS LOS PRODUCTORES, PERO SE USAN COMO PRETEXTO PARA PAGAR MENORES PRECIOS.

ASIMISMO, SE ORQUESTAN CAMPAÑAS DIRIGIDAS HACIA LOS CONSUMIDORES A FIN DE QUE NO COMPREN LOS PRODUCTOS MEXICANOS.

SOLUCION:

LA MEJOR MANERA DE COMBATIR DICHAS ACCIONES ES EL MEJORAR EL CONTROL DE CALIDAD CONTRA RESIDUOS TOXICOS, INICIAR UNA CAMPAÑA DE MEJORAMIENTO DE IMAGEN Y PROMOCION COMERCIAL INCLUYENDO LA DISTRIBUCION DE MATERIAL IMPRESO Y AUDIOVISUAL ENTRE LOS GRUPOS DE CONSUMIDORES, ASI COMO EL DAR UN SEGUIMIENTO A LOS EFECTOS QUE PUEDAN AFECTAR LAS EXPORTACIONES DE HORTALIZAS A ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

1.7. POLITICAS PROTECCIONISTAS.

EFFECTOS:

EL PRODUCTOR MEXICANO PIERDE CUALQUIER VENTAJA COMPARATIVA QUE PUDIERA TENER FRENTE AL PRODUCTORES NORTEAMERICANO, CUANDO SE APLICAN LOS ALTOS ARANCELES ESTABLECIDOS PARA FRUTAS Y HORTALIZAS.

LO ANTERIOR EN CUANDO A BARRERAS ARANCELARIAS, SIN EMBARGO LOS CAMBIOS EN LAS NORMAS ADMINISTRATIVAS Y EN LA LEGISLACION NORTEAMERICANA PERMITEN ESTABLECER BARRERAS AL COMERCIO DISFRAZADAS DE MEDIDAS FITOSANITARIAS, O CAMBIOS ARBITRARIOS EN

LAS NORMAS DE CALIDAD, TAMAÑOS, ETIQUETADO, TOLERANCIAS O SISTEMAS Y LUGARES DE INSPECCION, QUE CONSTITUYEN UNA AMENAZA CONSTANTE AL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES HORTOFRUTICOLAS MEXICANAS.

EN ESTA LINEA, EL PRODUCTO MEXICANO CONSTANTEMENTE ESTA AMENAZADO DE ACUSACIONES DE DUMPING O A QUE SE LE IMPONGAN IMPUESTOS COMPENSATORIOS POR SUPUESTOS SUBSIDIOS RECIBIDOS.

POR OTRO LADO, EL GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS TIENE CONVENIOS CON OTROS PAISES QUE GOZAN DE TRATAMIENTO PREFERENCIAL Y TASA CERO A LA IMPORTACION DE FRUTAS Y HORTALIZAS, COMO EL PROGRAMA "INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE", EN DONDE SE FOMENTA LA PRODUCCION MEDIANTE CREDITOS BANCOS, FACILIDADES FISCALES Y ARANCELARIAS.

SOLUCION:

- ESTUDIAR LOS EFECTOS DE LAS TARIFAS DE ESTADOS UNIDOS A LOS PRODUCTOS HORTICOLAS DE MEXICO Y COMPARAR CON EL TRATAMIENTO DE OTROS PAISES Y REGIONES PARA PRESENTARLAS A NEGOCIACIONES COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS.
- ESTABLECER UN PROGRAMA DE PROTECCION Y DEFENSA QUE MANTENGA INFORMADO AL PRODUCTOR DE FUTURAS ACCIONES ENCAMINADAS A RESTRINGIR LA IMPORTACION.
- ANALIZAR ALTERNATIVAS MEDIANTE LAS CUALES LA HORTICULTURA MEXICANA PUDIERA BENEFICIARSE DIRECTA E INDIRECTAMENTE EN LOS PROGRAMAS PREFERENCIALES DE IMPORTACION Y PREPARAR DOCUMENTACION PARA DEFENSA Y APOYO EN FUTURAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS.

MUCHOS DE LOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS Y DESCRITOS QUE ESTAN OBSTACULIZANDO LA EXPORTACION DE FRUTAS Y HORTALIZAS A LOS ESTADOS UNIDOS Y OTROS MERCADOS, HAN COLOCADO A LA INDUSTRIA EN UNA GRAVE DEPENDENCIA EXTRAJERA, EN LOS CAMPOS COMERCIAL, TECNOLOGICO Y FINANCIERO, QUE LIMITA SU DESARROLLO.

LA DEPENDENCIA COMERCIAL EN EL EXTRANJERO SE HA ORIGINADO PORQUE LA MAYORIA DE LOS PRODUCTORES SE HAN CONCENTRADO A PRODUCIR UNICAMENTE Y DEJAN EN MANOS DE TERCEROS EL PROCESO DE COMERCIALIZACION.

EN EL PRESENTE ESTUDIO SE HA DETECTADO LA NECESIDAD DE INICIAR MEDIDAS TENDIENTES A MEJORAR LA IMAGEN Y PROMOVER COMERCIALMENTE EL PRODUCTO MEXICANO EN EL MERCADO NORTEAMERICANO, LO QUE REPRESENTARIA EL PRIMER PASO PARA RETROALIMENTAR AL PRODUCTOR EN LA VENTA DE SUS PRODUCTOS EN MERCADOS EXTERNOS.

LA DEPENDENCIA TECNOLOGICA SE HA ORIGINADO POR LA FALTA DE ASIGNACION DE RECURSOS PARA DISPONER DE MEJORES INSUMOS Y ACTUALIZAR TECNOLOGIAS DE PRODUCCION, PRINCIPALMENTE DE SEMILLAS Y ALGUNAS TECNICAS DE CULTIVO ADECUADAS A LAS CONDICIONES LOCALES DE MEXICO, QUE ELEVEN EL RENDIMIENTO, DISMINUYENDO COSTOS Y RESPONDIENDO A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.

DE LOS PROBLEMAS DESCRITOS, TODOS CONVERGEN EN LA COMERCIALIZACION, QUE NO ES EL MAS EFICIENTE Y QUE ESTA LLEVANDO AL PRODUCTOR MEXICANO A SER DESPLAZADO DEL MERCADO.

EL PROBLEMA ES MUY COMPLEJO POR EL GRAN NUMERO DE AGENTES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACION, LOS INTERESES QUE SE AFECTAN Y LA PARTICIPACION DE LOS GOBIERNOS QUE CON SUS POLITICAS PUEDEN OBSTACULIZAR EL DESARROLLO DE LA EXPORTACION CUANDO PROTEGEN A SUS PRODUCTORES.

PARA OBTENER EXITO EN LA EXPORTACION DE HORTALIZAS Y FRUTAS ES NECESARIO UNA EXCELENTE CALIDAD, CONSISTENCIA EN EL ABASTECIMIENTO Y CALIDAD OFRECIDA Y UN EFICIENTE SISTEMA DE COMERCIALIZACION.

ES NECESARIO RECONOCER LA PROBLEMÁTICA QUE CONDICIONA EL POTENCIAL EXPORTADOR DEL SECTOR HORTOFRUTICOLA Y ACTUAR EN CONSECUENCIA. DE LOS PROBLEMAS ANTERIORMENTE PLANTEADOS SE PUEDEN CONCLUIR DE LA SIGUIENTE MANERA:

EL MERCADO DE EUROPA OCCIDENTAL REPRESENTA 300 MILLONES DE HABITANTES. EXISTE UNA SUSTANCIAL CONCENTRACION DE MERCADOS DE EXPORTACION, ASI COMO UNA LIMITADA ORGANIZACION ENTRE GRAN PRODUCTORES-EXPORTADORES.

NO SE HA LOGRADO DIFUNDIR AMPLIAMENTE LAS MEDIDAS, INSTRUMENTOS Y MECANISMOS VIGENTES PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES, POR LO QUE DIVERSAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DESCONOCEN DICHS ELEMENTOS.

- TAMBIEN EL PRODUCTOR SE ENFRENTA A CIERTO DESCONOCIMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL, INCLUYENDO ASPECTOS DE NORMATIVIDAD, VOLUMENES, ESTACIONALIDAD Y OTRAS CARACTERISTICAS PROPIAS DE LA DEMANDA EXTERNA, A LA QUE SE PRETENDE SATISFACER CON LOS PRODUCTOS MEXICANOS.
- LA PROMOCION DE PRODUCTOS DE HORTALIZAS DE EXPORTACION EN MERCADOS INTERNACIONALES HA SIDO LIMITADA E INEFICIENTE.
- ES NECESARIO QUE EL SECTOR INCREMENTE SU INFRAESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION Y A LA VEZ LA EFICIENTICE.

2. OPORTUNIDADES DE EXPANSION DE MERCADO.

COMO YA SE HA MENCIONADO EL MERCADO EXTERNO DE HORTALIZAS SE ENCUENTRA FUERTEMENTE CONCENTRADO, YA QUE ENVIA 90% A ESTADOS UNIDOS, 6% A CANADA Y EL RESTO A EUROPA Y JAPON.

SI BIEN EL MERCADO NORTEAMERICANO TIENE GRAN FUERZA Y LA SEGUIRA TENIENDO EN EL FUTURO, LOS MERCADOS EUROPEOS REPRESENTAN UN GRAN POTENCIAL DE COMERCIALIZACION.

AUNQUE SE DESCONOCE EL MERCADO EUROPEO, EL VERDADERO PROBLEMA A VENCER LA INGRESAR A ESTE MERCADO ES EL DE COMERCIALIZACION Y SU COSTO, SE DEBE SEÑALAR QUE LAS VENTAJAS DE LA CERCANIA Y EL COSTO DEL MERCADO NORTEAMERICANO DESALIENTAN LA EXPORTACION A DICHA REGION.

ALGUNOS PRODUCTOS QUE SON SUCEPTIBLES DE INGRESAR AL MERCADO DE EUROPA SON EL ESPARRAGO, AJO, CHILE BELL, BERENJENA, ETC., PERO SU EXITO DEPENDERA DE UNA IDENTIFICACION REAL DEL MERCADO.

EL MERCADO DE EUROPA OCCIDENTAL REPRESENTA 360 MILLONES DE HABITANTES, DE LOS CUALES 320 CORRESPONDEN A LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA, CON UN ALTO NIVEL DE INGRESO, LO QUE CONSTITUYE UN GRAN MERCADO POTENCIAL.

ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE AUNQUE LA CEE HA LOGRADO LA AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA, EN LO QUE TOCA A HORTALIZAS NO HA SIDO ASI, Y SE ABASTECE DE ESTE TIPO DE PRODUCTOS DE PAISES COMO ISRAEL, TAILANDIA Y ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS.

SON POCAS LAS RESTRICCIONES QUE APLICA LA CEE EN LA IMPORTACION DE PRODUCTOS HORTICOLAS, SIN EMBARGO DEBEN CUMPLIR CON REQUISITOS COMO SON LAS NORMAS DE EMPAQUE Y CLASIFICACION, NORMAS DE RESIDUOS PESTICIDAS Y EL CERTIFICADO DE ORIGEN PARA BENEFICIARSE DEL REGIMEN BAJO SGP.

ASIMISMO, MEXICO PODRIA PENETRAR A NUEVOS SEGMENTOS DE SUS MERCADOS TRADICIONALES, PARA LO QUE SE DEBEN IDENTIFICAR ESTOS Y LOS PRODUCTOS SUCEPTIBLES DE EXPORTACION.

UNA PARTE IMPORTANTE DEL MERCADO NORTEAMERICANO, Y AL CUAL PODRIAN INGRESAR LOS PRODUCTOS MEXICANOS SIN MAYOR DIFICULTAD DE ACEPTACION, ES EL MERCADO LATINO Y EN PARTICULAR EL MEXICANO RESIDENTE EN LOS ESTADOS UNIDOS.

EN LAS CIUDADES DEL SUR DE ESTADOS UNIDOS EXISTE UN IMPORTANTE NUMERO DE MEXICANOS QUE CONSUMIRIAN PRODUCTOS TRADICIONALES COMO SON EL EJOTE, ZANAHORIA, CHILE, ETC., Y QUE NO SE ENCUENTRAN CON FACILIDAD EN LOS CENTROS DE DISTRIBUCION NORTEAMERICANOS.

ESTOS ES, PRODUCIR HORTALIZAS QUE SON CONSUMIDAS EN LA DIETA COTIDIANA DEL MEXICANO, PARA EL MERCADO POTENCIAL QUE SE ENCUENTRA RADICADO EN ESTADOS UNIDOS.

LA PARTICIPACION CENTRAL DEL PRODUCTO SECTORIAL DEL SUBSECTOR HA MOSTRADO UNA TENDENCIA CRECIENTE QUE SE REFLEJA EN SUS TASAS Y EN LOS VOLUMENES ALONGANDO ESTADISTICAMENTE EL AUMENTO EN LA PRODUCCION DE HORTALIZAS QUE SE DEBE A LA MAYORIA DE LA SUPERFICIE CULTIVADA EN LOS ULTIMOS AÑOS.

EL SECTOR AGRICOLA EN GENERAL Y EL SUBSECTOR HORTICOLA EN PARTICULAR SERAN OBJETO DE ESFUERZOS DE MODERNIZACION POR PARTE DE LA RESERVA ADMINISTRACION PUBLICA QUE BASADO EN LA PRODUCCION ESTADISTICA SE DIRIGIRAN:

- GENERALIZACION DE FACILIDADES Y RECURSOS FINANCIEROS, CREDITOS Y FISICOS.
- FORTALECIMIENTO DE LA AUTONOMIA DE GESTION DE PRODUCTORES Y ORGANIZACIONES.
- PROMOCION DE LA EFICIENCIA PRODUCTIVA.

CUNCLUSIONES.

EL PROCESO DE MODERNIZACION DE SUBSECTORES COMO EL DE HORTALIZAS, SE CONSIDERARIA OPTIMO, COMO AQUEL PROCESO QUE CUMPLE CON LA FUNCION DE INTERRELACIONAR LOS RECURSOS HUMANOS, TECNICOS, FINANCIEROS Y DE OPERACION, PARA LOGRAR LA DISPONIBILIDAD AL MENOR COSTO POSIBLE.

EN ESTE SENTIDO, UN SUBSECTOR COMO EL HORTICOLA, SERA EFICIENTE EN LA MEDIDA EN QUE SEA CAPAZ DE MANEJAR LOS VOLUMENES Y EL SURTIDO DE PRODUCTOS DE CONSUMO HUMANO QUE REQUIERE EL MERCADO, CON LA REGULARIDAD NECESARIA, CON CALIDAD Y A PRECIOS QUE REFLEJEN UNA ESTRUCTURA DE COSTOS Y MARGENES DE INTERMEDIACION COMPETITIVOS.

EL ANALISIS DEL MATERIAL CONTENIDO EN LE PRESENTE ESTUDIO NOS PERMITE ESTABLECER LAS SIGUIENTES CONCLUSIONES BASICAS A NIVEL SUMARIO:

1. EN EL AGREGADO, LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES HA RESULTADO SER SATISFACTORIA, CONSIDERANDO LAS ESCALES DE INTEGRACION NECESARIAS PARA ACUDIR A LOS MERCADOS, TANTO DE EXPORTACION COMO NACIONAL.

2. LA PARTICIPACION DENTRO DEL PRODUCTO SECTORIAL DEL SUBSECTOR, HA MOSTRADO UNA TENDENCIA CRECIENTE, QUE SE REFLEJA EN SUS TASAS Y EN LOS VOLUMENES ALCANZADOS. ASIMISMO, EL AUMENTO EN LA PRODUCCION DE HORTALIZAS OBEDECE AL INCREMENTO DE LA SUPERFICIE COSECHADA EN LOS ULTIMOS AÑOS.

3. EL SECTOR AGRICOLA EN GENERAL Y EL SUBSECTOR HORTALIZAS EN PARTICULAR SERAN OBJETO DE ESFUERZOS DE MODERNIZACION POR PARTE DE LA PRESENTE ADMINISTRACION PUBLICA, QUE BAJO UNA POSICION ESTRATEGICA SE DIRIGIRA A:

- DESCENTRALIZACION DE FACULTADES Y RECURSOS HUMANOS, FINANCIEROS Y FISICOS.
- FORTALECIMIENTO DE LA AUTONOMIA DE GESTION DE PRODUCTORES Y ORGANIZACIONES.
- PROMOCION DE LA EFICIENCIA PRODUCTIVA.

4. EL ANÁLISIS DE LOS FLUJOGRAMAS, PROPUESTO POR LA METODOLOGIA BASE DEL ESTUDIO, SE ADAPTO PARA EL CASO MEXICANO, GENERANDOSE 3 DIAGRAMAS CONSIDERANDO LAS SIGUIENTES FASES:

- DIAGRAMA I: FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA.
- DIAGRAMA II: FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA.
- DIAGRAMA III: FASE DE POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACION.

5. PARA EVALUAR AL SUBSECTOR SE REALIZO EL ANALISIS DE UNA MUESTRA DE 17 CULTIVOS LOCALIZADOS EN 64 REGIONES DEL PAIS CLASIFICADAS EN TRES ZONAS: PACIFICO-NORTE, PACIFICO-SUR Y CENTRO-GULFO.

6. DE LA MUESTRA ANALIZADA, EL 39% CONSTITUYEN CULTIVOS DE ALTO RENDIMIENTO (DE 20 TONELADAS Y MAS POR HECTAREA), EL 34% SON CULTIVOS CON RENDIMIENTOS MEDIOS (ENTRE 10 Y 19 TONELADAS ;POR HECTAREA) Y EL RESTANTE 27% SON CULTIVOS DE RENDIMIENTO BAJO (ENTRE 3 Y 9 TONELADAS POR HECTAREA).

7. BAJO UNA VISION DE CONJUNTO, LOS COSTOS DE PRODUCCION REPRESENTAN EL 41% DE LOS COSTOS TOTALES DE HORTALIZAS; PARA LOS CULTIVOS DE ALTO RENDIMIENTO ASCIENDEN A 37%, EN RENDIMIENTO MEDIO EL 45% Y PARA LAS HORTALIZAS DE BAJO RENDIMIENTO EL 48%.

ESTE RESULTADO EVIDENCIA NIVELES DE MODERNIZACION DIFERENCIADOS EN LOS CUALES LA INTRODUCCION DE TECNICAS, AGROQUIMICOS, FERTILIZANTES, LABORES CULTURALES Y DE COSECHA, ASI COMO LOS GASTOS DIVERSOS MANTIENEN UNA POSICION PECULIAR PARA CADA CULTIVO Y CONDICION PRODUCTIVA ESPECIFICA

8. EN LA FASE DE PREPARACION PRODUCTIVA, LOS ESFUERZOS DE MODERNIZACION PROVOCARAN RESULTADOS DE POCA ENVERGADURA, YA QUE ESTA FASE PRESENTA PESOS EQUILIBRADOS DE LAS DIFERENTES ACTIVIDADES QUE LA COMPONEN. ESTA FASE REPRESENTA TAN SOLO EL 32% DENTRO DE LOS COSTOS TOTALES DE PRODUCCION DE HORTALIZAS.

9. LOS CAMPOS DE MODERNIZACION DEL SUBSECTOR HORTICOLA EN MEXICO SE DEBERAN ORIENTAR, A NIVEL PRODUCTIVO, A LA FASE DE CRECIMIENTO Y COSECHA, CON INCIDENCIA EN LOS SIGUIENTES ASPECTOS:

- CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES.
- LABORES DE COSECHA.
- GASTOS DIVERSOS, DESTACANDO LOS INTERESES DE LA INVERSION, LOS COSTOS ADMINISTRATIVOS, LA ASISTENCIA TECNICA, ETC.

10. SIENDO LOS PRODUCTOS HORTICOLAS BIENES PRIMARIOS, GENERAN ENCADENAMIENTOS HACIA INDUSTRIAS CON PRODUCTOS DE ALTO VALOR AGREGADO QUE IMPULSAN UN FUERTE IMPACTO A LA ECONOMIA.

11. LA IMPORTANCIA DEL SUBSECTOR RADICA EN LA INFLUENCIA QUE ES CAPAZ DE EJERCER SOBRE OTRAS RAMAS PRODUCTIVAS, ASI COMO LOS BENEFICIOS QUE EN UN MOMENTO DADO REPRESENTA PARA EL SECTOR SOCIAL.

12. LA MODERNIZACION DEL SUBSECTOR, CONTRIBUYE A LA EXPANSION Y MODERNIZACION MISMA DE OTRAS RAMAS PRODUCTIVAS CON LAS QUE SE VINCULA COMO SON: LA DE FERTILIZANTES, AGROQUIMICOS, BIENES DE CAPITAL, ETC.

13. CONSIDERANDO EL PESO ESPECIFICO DE LAS ACTIVIDADES DE POSTCOSECHA Y COMERCIALIZACION EN LOS COSTOS TOTALES (59% EN PROMEDIO PARA LOS CASOS ESTUDIADOS), ESTAS ACTIVIDADES REPRESENTAN EL SEGMENTO DE MAYOR ATENCION PARA LA MODERNIZACION DEL SUBSECTOR, ASI COMO EL POTENCIAR SUS EFECTOS EN LA ECONOMIA DEL PAIS.

14. EN EL AGREGADO, EL 69% DE LAS HORTALIZAS INVESTIGADAS SE ORIENTAN A MERCADOS EXTERNOS Y EL 31% AL MERCADO NACIONAL.

15. LOS COSTOS DE EMPAQUE PARA EL MERCADO NACIONAL ASCIENDEN A 3% Y A 9% PARA EL MERCADO DE EXPORTACION.

16. LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACION DEMANDAN EN CONJUNTO EL 45% DEL COSTO TOTAL PARA LA OBTENCION Y VENTA DE HORTALIZAS EN MEXICO.

17. UNO DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE HAN INHIBIDO LA MODERNIZACION DEL SUBSECTOR LO CONSTITUYE EL HECHO DE QUE LOS PRODUCTORES ASIGNAN MAYORES ESFUERZOS Y ATENCION A LA FASE DE PRODUCCION Y HAN DEJADO QUE LOS DISTRIBUIDORES Y BROKERS SE HAGAN CARGO DE LA COMERCIALIZACION.

18. EL IMPULSO DE LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES EN LA FASE COMERCIAL DEBE SER POLITICA FUNDAMENTAL PARA MEJORAR LOS NIVELES DE INGRESO, TERMINOS DE INTERCAMBIO, ETC. E INTRODUCIR ELEMENTOS ESTABILIZADORES EN EL SISTEMA COMERCIAL.

19. LA MODERNIZACION GLOBAL DE LA ACTIVIDAD EN EL SUBSECTOR Y UNA PARTICIPACION MAS AMPLIA DE LOS PRODUCTORES EN EL COMERCIO Y EL ABASTO, PODRAN INICIAR LA BUSQUEDA DE CAMBIO Y MEJORAMIENTO DISTRIBUTIVO DE LA COMPLEJA RED COMERCIAL.

20. EN EL AGREGADO, LAS PRINCIPALES POLITICAS MACROECONOMICAS QUE AFECTAN EL DESARROLLO DEL SUBSECTOR, HAN TENIDO RESULTADOS DE CONGRUENCIA Y CONSTITUYEN LA BASE PARA LA MODERNIZACION DEL MISMO.

PERSPECTIVAS.

EN LA PRESENTE ADMINISTRACION, SE ESTABLECERA EL PERIODO CLAVE PARA CONCRETAR LAS BASES DE LA MODERNIZACION DEL CAMPO EN MEXICO.

SIN EMBARGO, ESTE PROCESO REQUIERE QUE SE LLEVE A CABO UN DESARROLLO CONGRUENTE DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS QUE DOTAN DE MATERIALES AL SUBSECTOR HORTICOLA EN PARTICULAR A FIN DE GARANTIZAR SU EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD.

DENTRO DE LAS FASES DE LAS QUE SE COMPONE EL PROCESO PRODUCTIVO, LAS QUE MAYOR ATENCION REQUIERE ES LA DE COMERCIALIZACION, TANTO EXTERNA COMO INTERNA.

HACIA EL EXTERIOR, EL PRODUCTOR DEBE CONDUCIR Y PARTICIPAR EN LA VENTA DE SUS PRODUCTOS, A FIN DE IDENTIFICAR LAS CARACTERISTICAS, ESTACIONALIDADES, CALIDADES, ETC., Y PODER OPORTUNAMENTE SATISFACER CABALMENTE LAS NECESIDADES.

POR SU PARTE, EL MERCADO INTERNO, REQUIERE EFICIENTAR SUS CANALES DE DISTRIBUCION A FIN DE DISMINUIR LAS MERMAS Y PROVOCAR LA EXPANSION DEL MERCADO Y LA ACEPTACION DEL CONSUMIDOR.

EN ESTE PUNTO SE DEBE ESTABLECER MARCOS DE EQUILIBRIO ENTRE LOS DESTINOS DE LA PRODUCCION, ESTO ES, MANTENER O AUMENTAR EL NIVEL DE IMPORTANCIA DEL MERCADO EXTERNO SIN MENDSCABO EN LA CALIDAD Y VOLUMEN DIRIGIDO AL INTERNO.

LA INTENSIVIDAD DE LOS CULTIVOS DE HORTALIZAS Y GENERAR VOLUMENES SIGNIFICATIVOS DE PRODUCCION CON POCOS RECURSOS, CAUSA EFECTOS MULTIPLICADORES EN EMPLEO, RELACIONES INTERINDUSTRIALES Y GENERACION DE DIVISAS.

CONSIDERANDO LA ALTA CONCENTRACION DE LA ACTIVIDAD, LA DESCENTRALIZACION DE RECURSOS, MANO DE OBRA, Y MERCADOS, FAVORECERA LA EXPANSION Y PRODUCTIVIDAD DEL SUBSECTOR HORTICOLA EN MEXICO.