

20821
21



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES ACATLÁN

"ENANOS DE LUJO. LOS VEGETALES BABY EN
EL ESTADO DE MORELOS. EL MICROCASO DE LA
EMPRESA HORTALIZAS FINAS DE 1998-2001"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A

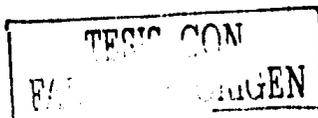
CARLOS ABRAHAM OLIVAS TREJO



ASESORA MTRA. FLÉRIDA GUZMÁN GALLANGOS

ACATLÁN. EDO DE MÉXICO

AGOSTO DE 2003





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PAGINACIÓN DISCONTINUA

Agradecimientos Especiales

A Dios.

A mis padres: de quienes siempre he recibido el mejor de los ejemplos y apoyo incondicional, este logro también es de ustedes. Para ustedes toda mi admiración, cariño y respeto.

A la memoria de: Doña Marcia, ejemplo de lucha y coraje.

A mi asesora: Mtra. Flérida Guzmán Gallangos, quién me ayudo a cumplir este sueño con su disposición y sus atinadas sugerencias.

A mis sinodales: Olivia Acuña Rodarte, Jaime Peña, Benjamín Hernández y Ana María Aragonés; que con sus valiosos consejos ayudaron a mejorar este trabajo y a mi formación profesional.

A la empresa: Hortalizas Finas por su amplia colaboración en este trabajo

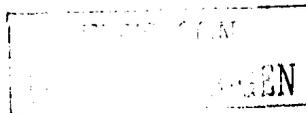
A mis amigo(a)s: Adela, Malena, Lucía, Aline, Lizbeth, Miriam, Oscar y a Clover (Samir, Alex y Floyd).

A toda mi familia: en particular a *Pelancha* y a mi tía Marcia.

A mi Universidad, mi Escuela, la máxima casa de estudios de este país!

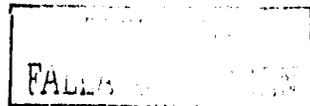
Y a muchos otros que no menciono pero que de alguna manera hicieron posible la consolidación de este esfuerzo.

Gracias Totales



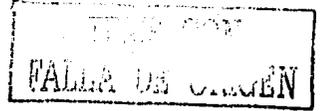
Índice

Introducción	3
Capítulo I Reestructuración productiva agrícola en México	
1.- Reestructuración Productiva Mundial, el nuevo orden	9
2.- Había una vez	12
3.- Los nuevos productos en México y las hortalizas	22
Capítulo II Los actores principales	
1 - La ganancia en el campo	30
2 - Empresarios agrícolas	33
3 - Teoría de la CEPAL	35
Capítulo III México como escenario de los vegetales baby y la nueva cultura alimenticia	
1.-¿Que son los vegetales baby?	44
2.- La actual cultura alimenticia	47
3.-¿Quienes gastan en los baby?	49
4.-Características del cultivo	51
5 -Principales productores mundiales de vegetales miniatura	52
6 -Clientes satisfechos	52
Capítulo IV La producción de vegetales baby en México y su mercado	
1 - Producción miniatura	54
2 - El jitomate	55
3 - El tomate cherry	56
4 -El mercado interno	64
5 -El mercado internacional	66
Capítulo V Los vegetales baby en la empresa "Hortalizas Finas" en Cuernavaca Morelos	
1 -Ubicación de la empresa	70
2 -Antecedentes	71
3 -La producción de vegetales baby	73
4 -Costos de producción	80
5 -Cultivo de Invernadero	83
6 -Control de calidad, servicio, presentación del producto y comercialización	83
7 -Un punto clave: el transporte	87
8 - ¿A cómo ?, precio de venta	88
9 -Principales competidores	89
10.-Ni los ven ni los oyen, apoyos del Estado	91



11.-¿Son negocio los vegetales miniatura?	92
12.- Organización de productores de los vegetales baby	94
Conclusiones	95
Bibliografía	101
Anexo	108

TESIS CON
FALLA DE CALIDAD



Introducción

El gobierno mexicano desde hace algunos años ha promovido la integración de la economía mexicana al nuevo orden económico internacional. Esta inserción se efectúa bajo las políticas de ventajas competitivas, que para nuestro país provienen principalmente de la reducción de costos productivos gracias a la existencia de una mano de obra barata. En el caso del sector agrícola mexicano, se impulsó una reconversión productiva orientada hacia el mercado exterior, donde la creciente demanda de frutas, flores y hortalizas en el mercado mundial, trajo nuevas características al sector agroexportador del país.

Estos nuevos productos de exportación son demandados principalmente en los Estados Unidos y en algunos países de la Unión Europea, siendo el mercado estadounidense el mayor receptor de estas exportaciones. Los productores nacionales registran sus mayores volúmenes de exportación durante la temporada de invierno y compiten con los productores de países como Italia, España, Francia y Estados Unidos, entre otros.

En materia de alimentación la "dieta postmoderna" —que se dice es la mejor forma de alimentarse—¹ comienza a tener gran aceptación en varios países del mundo sobretodo en los desarrollados. Esta dieta se fundamenta en el consumo de frutas y hortalizas frescas, las cuales tienen bajos niveles de grasa

¹ Incluso ésta dieta se llega a emplear con fines terapéuticos

y alta cantidad de fibra vegetal, además de que son una fuente de vitaminas y minerales, elementos indispensables para la salud humana.

La migración de grupos étnicos asiáticos a Estados Unidos y países de Europa conlleva el traslado de su cultura alimenticia basado en hortalizas, muchas de las cuales son desconocidas para las regiones de occidente como el hongo hitachi, perejil chino, jitomates amarillos y más recientemente los vegetales baby.

En el ámbito de la producción agrícola a estos productos se les denomina productos agrícolas no tradicionales de exportación, porque son bienes que no eran parte importante de las principales exportaciones de los países de América Latina hasta la década de los setenta, cuando la producción de hortalizas y frutas cobra auge.

En los últimos diez años dentro del sector hortícola, surgió la producción de hortalizas miniatura, productos que no tienen un consumo masivo, sino que son demandados por reducidos grupos de medianos y altos ingresos, así como por ciertos grupos étnicos que dentro su cultura alimenticia incluyen productos como *baby corn*, *zanahoria baby* y *lechuga baby*.

Bajo el contexto de una nueva estructura productiva y la demanda de productos agrícolas suntuarios en el mercado mundial surge una pregunta general de investigación ¿Qué características adopta la producción y destino de los vegetales miniatura en México?



**TESIS
CON
FALLA DE
ORIGEN**

A partir de esta pregunta se plantean otras más específicas como: ¿Qué y cuáles son los vegetales baby? ¿Quiénes se encargan de dicha producción? ¿Cuál es su importancia en la cultura alimenticia? ¿Cómo se producen? ¿Qué insumos se requieren? ¿Cuáles son las principales temporadas productivas? ¿Cuáles son las zonas productoras y zonas de destino? ¿Cuál es la situación del mercado nacional e internacional de los vegetales baby mexicanos? ¿Cómo se lleva a cabo la producción y distribución de los vegetales baby? ¿Qué industrias demandan vegetales baby? Y ¿Es rentable la producción de vegetales baby en México?

Con el fin de responder a estas preguntas se planteó como objetivo general mostrar las características productivas y destino de los vegetales baby en México, como alternativa para maximizar ganancias de los productores agrícolas en el contexto de la reestructuración productiva y de la política agrícola, durante el periodo 1996-2001. Se analizará el micro caso de la empresa "Hortalizas Finas" ubicada en Cuernavaca, Estado de Morelos

La hipótesis que se desarrollo en la investigación es la producción de vegetales baby como alternativa limitada para productores en nuestro país. Este tipo de cultivo se produce bajo la necesidad de componentes como una visión empresarial, inversiones relativamente altas, mercado para el productos y tecnología relativamente alta. El cultivo surge en el marco de la reestructuración productiva mundial y del impulso de la política agrícola mexicana con tendencia a incentivar los bienes agrícolas de exportación, transformando con ello la



estructura productiva nacional. Sin embargo, la producción es mayoritariamente de exportación y para un pequeño mercado nacional de consumo suntuuario, es decir, para poblaciones con alto y mediano poder adquisitivo. Así mismo, se presenta el supuesto de que los productores de vegetales baby son empresarios agrícolas quienes buscan la obtención de una ganancia.

El marco teórico conceptual bajo el cual se desarrolla este trabajo es desde la óptica de economía política, exclusivamente el comportamiento económico del empresario agrícola capitalista, quién tiene como objetivo principal, obtener una tasa de ganancia media en la línea de la explotación de la fuerza de trabajo agrícola y la renta de la tierra.

En el contexto de una reestructuración productiva en el campo mexicano, la producción de vegetales baby puede ser realizado por diversos tipos de productores, principalmente, por grandes y medianos empresarios, y en menor medida por pequeños empresarios

Esta investigación es importante porque analiza una de las eventuales salidas para de la crisis agraria, porque se busca mostrar el comportamiento de un cultivo rentable dentro de un sector rentable y ayuda al conocimiento del sector hortícola mexicano al presentar ciertos matices y particularidades del mismo; a los productores interesados en la producción de los vegetales baby, porque les permitira tener información general sistematizada sobre esta opción, ante el escaso material escrito sobre este tópico. Para la academia, contribuye al conocimiento en este campo y lanzar nuevas líneas de investigación, ello ante

U.

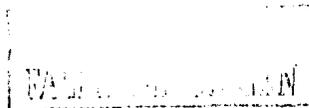
N

la alternativa limitada hacia ciertos productores que representa el cultivo de *vegetales baby*.

El trabajo presenta a los vegetales miniatura como el reflejo de la realidad agrícola mexicana y de la política económica de nuestro país, ante una demanda de productos nuevos, de gran calidad y que empiezan a tener relativamente y poco a poco, una mayor presencia en las actividades agrícolas de nuestro país constituyendo parte de la diversidad productiva del campo mexicano bajo el actual modelo de acumulación.

Las actividades que se desarrollaron para alcanzar el objetivo general fueron los siguientes documentos bibliográficos, hemerográficos, folletos, páginas de Internet, se realizaron visitas a centros académicos del sector agrícola para entrevistar a estudiosos de las frutas y hortalizas, visitas de campo, y entrevistas-semiestructuradas a directivos de la empresa "Hortalizas Finas"

La presente investigación se desarrolla en cinco capítulos. En el primero se analiza la reestructuración productiva y política económica en el sector agrícola mexicano desde los años cuarenta hasta los noventa bajo la línea de reestructuración productiva mundial y el retiro paulatino del Estado como ente productivo. En el segundo se presenta de manera general la ganancia en el campo mexicano desde la perspectiva de la explotación del trabajo campesino por el capital, mercado de dinero, mercado de productos y mercado de trabajo;



luego se ubica a los sujetos de esta investigación: los empresarios agrícolas con sus características más importantes como la contratación de mano de obra extrafamiliar y la búsqueda de una tasa media de ganancia y finalmente la perspectiva de la CEPAL respecto a los productores campesinos. En el tercer capítulo se trata el papel de los vegetales baby en México, que son, los tipos que existen y los actuales patrones de consumo bajo la actual cultura alimenticia, así como sus orígenes y principales consumidores. Para el cuarto capítulo se describen algunas de las características productivas y comerciales de los vegetales miniatura en el mercado interno y externo, ante el escaso material encontrado se presenta al *tomate cherry* como el único de los *vegetales baby* registrado por las estadísticas oficiales. En el quinto capítulo se analiza de forma general las características productivas y comerciales de la empresa "Hortalizas Finas" en Cuernavaca, Estado de Morelos, en donde se presentan costos productivos, tecnología empleada, así como los precios de venta y la rentabilidad del cultivo. Se incluye un apartado de conclusiones así como la entrevista semi estructurada hecha a los directivos de la empresa "Hortalizas Finas".

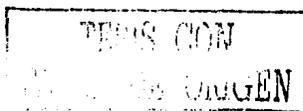


Capítulo I Reestructuración productiva agrícola en México

1.- Reestructuración productiva, el nuevo orden mundial

Al iniciar la década de los ochenta, ocurrieron un conjunto de cambios que transformaron el orden agrícola mundial existente desde la posguerra. Primero, la agricultura a nivel internacional dejó de ser la base material de la industria, simultáneamente los países en vías de desarrollo sufrieron una aguda caída en los precios de exportación de sus materias primas con lo cual se minó su participación en el mercado mundial. Segundo, la agroindustria transnacional que dirigía el proceso agrícola de acumulación ingresó en una severa crisis, ante ello, los productores que la abastecían enfrentaron una disminución de precios, incremento de costos y caída de la demanda que mermó su inserción económica y su capacidad para sobrevivir de la agricultura. Tercero, se presentó la crisis de la vía campesina cuyos efectos fueron la exclusión de los productores de alimentos del mercado interno propiciando la llamada dependencia alimentaria (Rubio, 1998).

Desde los años cuarenta a los sesenta la agricultura formó parte de la base material de la industria con el objetivo de suministrar materias primas esenciales para la transformación manufacturera, así como para el sustento de la clase trabajadora a bajo costo. Gran parte de las materias primas tienen su origen en los países en vías de desarrollo, hecho relevante a través del cual se insertaban al mercado mundial (Rubio, 1998).

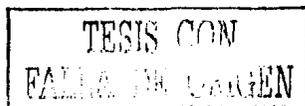


Al iniciarse los años setenta la agricultura de muchos países pobres perdió peso para el mercado internacional, como resultado de la crisis del fordismo². Al perder importancia el régimen de acumulación sustentado por productos de origen natural, muchos de los países subdesarrollados no encuentran salida a su producción, elemento que conduce a la contracción de la demanda mundial. Tales son los casos del algodón y del café, productos que son ejemplos del dominio de la industria sobre la agricultura. Sin embargo, la sorpresiva alza de los precios agrícolas postergó el declive del precio de las materias primas hasta los ochenta. Debido a ello las materias primas de exportación continuaron aportando divisas a los países productores (Rubio, 1998).

Es a lo largo de los años setenta que la agroindustria productiva transnacional cobra gran importancia, debido a la fuerte inversión extranjera insertada en los países en vías de desarrollo. Este proceso forma parte de la llamada "Nueva División Internacional del Trabajo" (manufacturas) para la exportación complementaria de las empresas transnacionales (Rubio, 1998).

Tal situación permitió que se impulsara una etapa hegemónica de la industria sobre la agricultura, comandada por la agroindustria transnacional que trajo consigo cambios en la estructura productiva, la tecnología, las formas de trabajo y el dominio sobre los productores que abastecían a la industria.

² Modelo técnico que es sustituido por el toyotismo que se caracteriza por la menor utilización de bienes naturales en el componente industrial, proceso conocido como "desmaterialización" (Robles 1986)

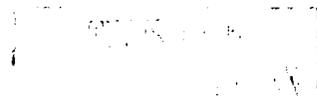


Pero principalmente permitió el desarrollo de una agricultura abastecedora de materias primas con destino al mercado nacional, con un rol definido por parte de los productores vinculados a la agroindustria transnacional (Rubio, 1998)

Las agroindustrias transnacionales se orientan a la elaboración de productos finales como: lácteos, cereales, embutidos, alimentos para animales, aceites, granos, conservas de frutas y hortalizas, café soluble y cacao. De estas industrias la que cobró mayor fuerza fue la de alimentos balanceados. En 1980 la tasa de crecimiento anual de la producción de alimentos para animales fue de 9.9% y para el año siguiente fue de 10.1%. Como consecuencia se favoreció el cultivo de granos forrajeros como sorgo, soya, oleaginosas como cártamo, ajonjolí, frutas como fresas y piñas, así como la producción de ganado bovino de carne y leche, aves y cerdos. Los cultivos forrajeros eran altamente tecnificados gracias al uso de maquinarias e insumos químicos que revolucionarían la producción agrícola elevándola a niveles productivos nunca antes vistos.

Las características antes señaladas permitieron el subsidio de los procesos productivos vía agricultura por contrato. Esta agricultura por contrato impone condiciones productivas a través del financiamiento restando autonomía a los productores y alineando su producción a la dinámica industrial.

Para los años ochenta y noventa, el retiro del Estado impacta de forma directa al sector agrícola mexicano, es decir se retiran subsidios, insumos,

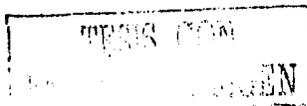


precios de garantía, seguros a la producción y en general hay un desmantelamiento abrupto del aparato estatal hacia el sector agrícola, que deja a los productores a merced de las libres fuerzas del mercado (teoría económica neoclásica), las cuales se encargan de eficientar la economía y eliminar cualquier imperfección económica, como lo pueden ser productores con bajos rendimientos por diferencias en la calidad de la tierra (diferencia de rentas y rentas monopólicas y con bajos niveles de incorporación tecnológica, llevándolos a la quiebra y absorción por parte de productores más eficientes.

2.- Había una vez

Las principales políticas agrícolas y transformaciones productivas que se desarrollaron en nuestro país tuvieron su origen con las profundas reformas cardenistas. A partir de las radicales transformaciones llevadas a cabo en ese periodo se identifica la primera fase del auge agrícola de 1940 a 1958, durante la cual la agricultura crecía en forma irregular pero alcanzando una tasa promedio similar a la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto

De 1940 a 1958 el producto sectorial creció a una tasa promedio del 5.8% y en particular la agricultura progresó al 7% anual. Estas tasas son resultado de varios factores tales como la reforma agraria, que rompió con los monopolios de propiedades y permitió el crecimiento acelerado de la inversión agrícola, la inversión pública, como obras de irrigación que permitió un aumento en el área productiva, así como incremento en la productividad y versatilidad de las tierras agrícolas. Y el comportamiento favorable de los precios agrícolas



(Oliver, 1996).

A partir de 1958 se inició el periodo conocido como *desarrollo estabilizador*, el cual terminaría en 1973. En este periodo se apoyó a la iniciativa privada y el énfasis en la industrialización como motor del desarrollo económico. Este proceso tuvo sustento con una política hacia el mercado interno en donde el proteccionismo con aranceles elevados y cuotas de importación a varios productos eran significativos.

Así mismo, entre las políticas aplicadas se consideró que la industria podría generar un efecto de arrastre sobre la agricultura y luego, los apoyos estatales compensarían cualquier disminución de precios. Los estímulos compensatorios de la política agrícola se apoyaron en la inversión pública con programas de asistencia técnica y de fomento a la producción vía créditos, estructuras de riego y de insumos. Simultáneamente, los subsidios mantenían bajos los precios agrícolas representando entre el 40 y 60% del crédito oficial (Norton, 1993)

Sin embargo a pesar de las medidas adoptadas, en los años setenta hubo caída y estancamiento en la producción de maíz, incremento de las importaciones cerealeras y la decadencia productiva de las materias primas de exportación como el henequén, el café y la caña de azúcar. Es en este contexto que se desarrollarían los últimos planes de fomento productivo en la agricultura. El Plan Maestro de Organización Ejidal (1973) y el Sistema Alimentario Mexicano (SAM, 1979). En dichos planes se buscó reactivar la producción de cereales de nuestro país, compactando las parcelas por medio del colectivo

ejidal en el primero, e impulsando los rendimientos en las zonas de buen temporal en el segundo. A la vez se incrementaron los precios de garantía en términos reales de 1973 a 1976 con lo cual, la parcela constituía un medio de subsistencia.

Después del periodo de estancamiento, la bonanza, resultado de la riqueza petrolera, permitió la realización de nuevas políticas gubernamentales. Como todos los sectores productivos, la agricultura perdió competitividad internacional. Sin embargo, la holgura generada por el auge petrolero permitió apoyos fiscales al sector agrícola. En 1980 los subsidios aumentaron 54% respecto al año anterior en términos reales; en 1981 aumentaron un 10% adicional. Cerca de la mitad de los subsidios se transferían por medio de la banca rural. Aunque la inversión privada neta decrecía (Norton, 1993).

Un año clave para la política de reestructuración productiva en México fue 1982; la economía nacional sufrió los efectos de un fuerte déficit fiscal y del excesivo endeudamiento externo, que el gobierno creyó resuelto bajo el "boom" petrolero. En ese año México estuvo en una posición muy difícil con elevadas tasas de inflación, poco crecimiento y altos desequilibrios en cuentas públicas. La inflación se ubicó en un 98.8% y el crecimiento del Producto Interno Bruto fue de -0.6%. Al acabarse las reservas internacionales en febrero, el tipo de cambio se encontró más de 40 pesos por dólar, aumentando significativamente las compras externas ante la depreciación del peso (Oliver, 1996).

Como respuesta a la crisis el gobierno del presidente en turno, Miguel De



la Madrid, estableció en 1983 el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). La idea principal era tener bajo control las variables macroeconómicas para una recuperación a mediano plazo de la estructura económica afectada por la crisis. Con ese objetivo, el gobierno aumentó los precios y tarifas del sector público, y el gobierno recortó su gasto programable. El PIRE trajo una reducción del déficit primario y operacional, sin embargo, el déficit global como parte del PIB, estuvo en niveles altos debido a los niveles de inflación. Entre 1983 y 1985, el balance primario mejoró en un 10.7% del PIB y el superávit operacional en 6.3% (Aspe, 1988).

Durante el gobierno de De la Madrid se abandonó por completo una política de fomento productivo tendiente a recuperar la autosuficiencia alimentaria. En el Programa Nacional Alimentario (1983) se sugirió la idea de soberanía alimentaria que plantea en que áreas se va a ser autosuficiente y en cuales no, eliminando la preservación de una suficiencia global de bienes alimentarios (Rubio, 1994)

La agricultura mexicana presenta nuevas características: disminuye su importancia como rama productiva, cubre la demanda de alimentos para el consumo masivo interno, disminuye su papel como fuente de materias primas para la industria nacional (éste mismo sector tiene fuertes problemas estructurales e impactando en cadena a otros sectores) y en ocasiones se inclina hacia las transnacionales dedicadas al procesamiento de alimentos, las cuales aprovechan el entorno cultural y de mercado (Rubio, 1994) y finalmente,



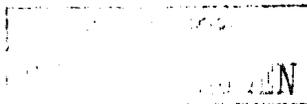
se generan nuevos patrones de consumo que ayudan al cuidado de la salud humana (dieta postmoderna) y que son de alta calidad.

Se desarrollaron tecnologías de punta en aras de la creciente demanda internacional de nuevos productos agrícolas y que junto con la perspectiva de los tecnócratas del gobierno buscan aprovechar a toda costa y

costo las "ventajas competitivas" del sector, manteniendo al subsector hortícola como una de las pocas actividades rentables y dinámicas del campo mexicano.

La inversión pública federal destinada al desarrollo rural disminuyó significativamente. en 1982 era de 57.5 mil millones de pesos y para 1992 era de 16.8 mil millones de pesos. La estrategia de cambio estructural o modernización económica tiene como objetivo primordial elevar el ahorro interno y fortalecer la competitividad de las exportaciones, ignorando si se depende aún más de los recursos provenientes del exterior, adoptando como instrumentos para dicha estrategia la desincorporación de entidades públicas no estratégicas y prioritarias

El Estado se adelgaza y limita su papel en la economía nacional y proporciona mayor participación del sector privado ante su propia incapacidad para asegurar nuevas inyecciones de capital para el desarrollo de empresarial. Se libera de recursos para utilizarlos en aspectos como formación de capital humano, desarrollo y seguridad social y a la creación de infraestructura física



que no es rentable al sector privado. La desregulación es una nueva intervención económica en donde el Estado queda como agente regulador al proveer de un marco jurídico apto para la liberalización de fuerzas productivas.

Así, el gasto público dedicado a la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos era de 6.06% del total en 1982, mientras que para 1988 había bajado hasta 1.96%. A su vez, el gasto total para el desarrollo rural bajó de 9.4% en 1982 hasta a 5.3% para 1988 (Aspe, 1992).

El sector externo cobró gran importancia para la formulación de la política económica del país, al constituir una fuente de ingresos y un medio para controlar los altos niveles de inflación. Así, los incentivos a la exportación fueron favorecidos. la devaluación del peso, que se encontraba para enero de 1983 en el punto máximo devaluatorio de 52.90%, esto hizo más competitivo a los productores nacionales que los propios de Estados Unidos, afianzando la entrada al mercado del vecino del norte, el efecto fue, un incremento de las exportaciones no petroleras, como lo es el sector de hortalizas, que crecieron de casi 700 millones de dólares en 1985, a cerca de 1 000 millones en 1986 y para 1988 en 1400 mdd. A pesar de la apertura comercial, las importaciones decrecieron, resultado de la depreciación del tipo de cambio real y no es hasta 1987 que se revirtió ésta tendencia con la modificación de la política cambiaria (Gómez, 1990)

Al final de 1986 la tasa de inflación estuvo a niveles de 103.1%, niveles superiores a los de la crisis de 1982. Esto se debió al repunte del déficit fiscal



derivado de las caídas de los precios del petróleo y a la enorme subvaluación del peso mexicano. Después de las devaluaciones, México se había vuelto un país muy barato respecto al exterior y los precios del exterior presionaban los internos a la alza. Contrariamente, la apertura en lugar de frenar la inflación, la estimulaba. Los productores agrícolas nacionales entraron por primera vez en contacto con el mercado externo, donde los precios se encontraban muy por abajo de los precios locales revirtiendo el esquema de ventajas comparativas al imponer una alza en los precios al productor para ser competitivo.

Fue en 1988 con la administración de Carlos Salinas de Gortari que se le dio el "tiro de gracia" al sector campesino, bajo la supuesta idea de "fortalecer la organización de productores" y de la modernización del campo, se definieron las pautas para transformar la agricultura hacia una actividad de indole empresarial que permitiera competir en el mercado. Evidentemente los campesinos pobres quedaban fuera de tal aspiración. Planes como, Procampo emitido en 1993, establece un pago directo por hectárea que durante los últimos años hayan sido productores de granos, sin embargo esta ayuda tuvo en muchos casos, un carácter político al ser un mecanismo para la atracción de votos hacia el partido oficial (Gómez, 1994)

Otro aspecto claro de la administración salinista fueron las modificaciones al artículo 27 constitucional, aprobadas en 1992. Estas reformas fueron creadas en aras de la capitalización del campo mexicano: Se desmiembra el concepto de



ejido como patrimonio familiar³ se culmina el reparto agrario - que limitó la unidad campesina- y se generan las condiciones para el dominio de la capital sobre la tierra.

Adicionalmente la apertura comercial, tiene un efecto en el control de la inflación, al ampliar la disponibilidad de bienes a un precio inferior. Es ahí donde puede coincidir la llamada reestructuración productiva y la estrategia de estabilización, la cual busca tener en orden y en equilibrio los indicadores macroeconómicos. Un ejemplo son las reducciones arancelarias a tasas bajas y la disminución en el apoyo estatal a productores, vía desregulación y adelgazamiento en sector productivo de gobierno. La también llamada liberalización encontró su consolidación cuando México ingresó formalmente al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986 -GATT por sus siglas en inglés – y cuando firmó tratados de libre comercio con Chile en 1992, Estados Unidos y Canadá en 1994 –TLCAN-, en 1995 con Colombia, Venezuela y en el año 2000 con Israel, Centro América y la Unión Europea

Otros de los elementos que afectaron al campo mexicano fue el retiro de subsidios al sector agrícola por parte del Estado mexicano, la falta de financiamiento, el modelo de exportación imperante, el encarecimiento del crédito, los complejos y retardados trámites para todo tipo de apoyo, permitieron que los productores empresariales más poderosos comandaran el subsector hortícola y

-Existe la posibilidad de venta a otros ejidatarios y el cambio de dominio con lo cual se transforma en pequeña propiedad. Permite el contrato de asociación de los ejidatarios, también se legaliza la inversión de sociedades mercantiles en terrenos rústicos y se posibilita la transformación de tierras ganaderas en agrícolas o de explotación forestal. (Rubio Blanca 1994)

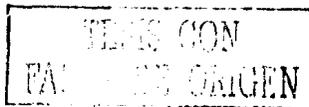


en buena parte a la agricultura nacional. La salida del Estado como promotor de la agricultura nacional y particularmente del subsector hortifrutícola queda clara en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 donde se señala:

"En las áreas en que México tiene ventajas comparativas, el nivel competitivo de los precios de estos productos (hortifrutícolas) permite un nivel de ingreso a los productores que no requieren de subsidios..... se apoya a productores con infraestructura regional (caminos rurales y almacenes) acercando al productor a los centros de consumo." (Poder Ejecutivo Federal, 1995)

Otro de los elementos a señalar son los controles sobre el nivel general de precios, cuyo papel busca la competitividad económica en el mercado externo sin presionar el tipo de cambio. Adicionalmente, las políticas de apertura comercial favorecen a los productores tecnificados, porque ellos tienen la posibilidad de comprar maquinaria e insumos provenientes del exterior como semillas fertilizantes y pesticidas. Generalmente estos productores pueden contar con créditos privados y una amplia área de productos florales, frutales y horticolas llegando a desplazar las tierras destinadas a la producción de granos básicos, cuyos indicadores de costos y de productividad están por debajo de los estándares internacionales.

Sin embargo, los granos básicos y particularmente el maíz, son de importancia estratégica para México, debido a que su sustitución por importaciones limita la seguridad alimentaria a la volatilidad del mercado mundial.



y al criterio de los productores de alimentos baratos que son generalmente países ricos.

En los años ochenta y noventa organismos como Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional ocupan un papel notable para la política económica de cualquier país pobre. Para México, la reestructuración productiva agrícola se realiza y se consolida con las siguientes sugerencias (Rudiño, 1995):

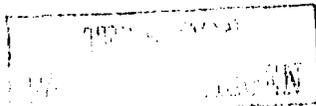
a) Para acelerar la privatización del mercado de granos y oleaginosas, se recomienda eliminar los precios de garantía y de concertación, transformar entidades gubernamentales como CONASUPO en comprador de última instancia

b) Disminuir al mínimo o eliminar aranceles a las importaciones de maíz.

c) Redistribuir los ahorros de ACERCA y CONASUPO (resultantes de la desaparición del subsidio en los precios de garantía y de la reducción de compras de CONASUPO) hacia inversiones en bienes públicos e infraestructura rural, evitando la canalización de ahorros a PROCAMPO.

d) Liberalizar los precios de harina de trigo y pan para que los precios sean determinados por el mercado y reducir los subsidios a los nixtamaleros, incrementando el programa tortilla sin costo

e) Se recomienda mantener los precios bajos al productor de granos para no otorgarles incentivos "distorsionados", dado que nuestro país no tiene ventajas comparativas en dicho subsector y así favorecer el cambio hacia la producción



de exportación como productos pecuarios, frutas y hortalizas.

3.- Los nuevos productos en México y las hortalizas

La funciones que actualmente cumple la agricultura mexicana, el papel de las transnacionales en el nuevo orden internacional y las nuevas cultura alimenticia marcan nuevas formas en el desarrollo agrícola capitalista, el cual se caracteriza por una crisis de larga duración, fuerte concentración del capital y una reestructuración productiva del sector que propiciaron una agricultura flexible "ojo" (Avellana.1994).

La transformación del sector agrícola tiene como línea principal una nueva estructura del mercado de productos, que se caracteriza por una importante segmentación resultado del nuevo orden internacional y de las nuevas funciones de la agricultura. Por un lado, se mantiene la demanda de alimentos para el consumo masivo interno y de materias primas para las transnacionales dedicadas al procesamiento de alimentos. Por otro, se presenta una demanda de productos nuevos de gran calidad, sanos y de características peculiares como los vegetales baby

En respuesta a estos productos se desarrollan nuevas tecnologías como la biotecnología y la biogenética con el fin de satisfacer la demanda masiva y selecta que hoy existe en el mercado internacional. Sin embargo, uno de los elementos principales de la situación actual agrícola es la concentración de la producción comercial, en particular la de exportación, en manos de un puñado de empresas. Estas empresas forman parte de complejas redes económicas



cuyo eje se ubica en el capital financiero y sus intereses no se limitan al ámbito nacional, sino que se vinculan con el capital agroindustrial y financiero externo estadounidense, en la mayoría de los casos. Así las operaciones de este tipo de empresas rebasa por mucho las fronteras nacionales (Avellana, 1994).

Después de las políticas aplicadas por el Estado mexicano resultó el aumento de la polarización ya existente en la agricultura mexicana. Las empresas de más de 1000 hectáreas, representan el 0.28% de las empresas de producción, pero cubren el 44% de la superficie total. Del otro lado, el 59% de las unidades tiene menos de 5 ha y cubren solo el 5% de la superficie agropecuaria forestal mexicana (Lara, 1996).

Dentro de las actividades más dinámicas del sector agrícola destaca la horticultura que en 1955 representaba el 5.58% del valor total de la producción agrícola en poco más del 2% de la superficie total cultivada; el valor de las exportaciones fue del 30% del valor de las exportaciones agrícolas en 1980, para 1994 se produjo el 16% del valor total de la producción en solo 3% de la superficie agrícola. (Schwentesius, 1996).

En 1998 México ocupó el sexto lugar en las exportaciones mundiales de hortalizas⁴ al cubrir el 4% del volumen total exportado en el mercado internacional, junto con España, Holanda, Italia, Estados Unidos y Francia, constituye el 50% del total de hortalizas que se comercializan en el mundo (Schwentesius, 1996).



En México, el "auge de las hortalizas" se debe, en cierta medida a la falta de rentabilidad de los granos básicos y sobretodo a las políticas adoptadas por el Gobierno Mexicano, situación que empuja a los productores nacionales a hacer una reconversión productiva parcial, total o de plano, el abandono de la actividad (Schwentesiuss,1996).

Las hortalizas presentan algunas características y tendencias como : desarrollo intensivo de la producción, aumento de su participación en el comercio exterior, fragmentación y especialización de las zonas productoras, concentración regional y estacional de la producción. De las 27 millones de hectáreas que se cultivan en México 2.5%, están ocupadas anualmente por hortalizas, en su mayoría de riego, por lo que adquieren gran importancia económica. Los cultivos hortícolas aportan el 11% del volumen total de la producción agrícola y el 20% del valor de ésta (Pohlenz,1992).

La producción de hortalizas también constituye una importante fuente de empleo y de generación de divisas. En 1992, del total de la producción, el 80% se dirigió al consumo nacional y el 20% restante a la exportación con una firme tendencia al incremento: así mismo, ocupó el 13 % de la población económicamente activa del sector agrícola y aportó, en ese mismo año, el 42% y para 1998 el 55% del valor de las exportaciones agrícolas, llegó a colocarse en el sexto lugar a nivel mundial como exportador de hortalizas (Schwentesiuss, 2000)

Los cultivos de frutas y hortalizas llegan a generar siete veces el valor de los granos básicos, el 23% del empleo agrícola y el 63% de las divisas del sector para 1998



El desarrollo intensivo del subsector hortícola, que tiene tasas de crecimiento anual del 5.18% en los últimos 70 años⁵, es producto de la constante y creciente demanda de frutas y verduras, la cual, encuentra su origen en la búsqueda de una mejor alimentación (Schwentenius, 2000).

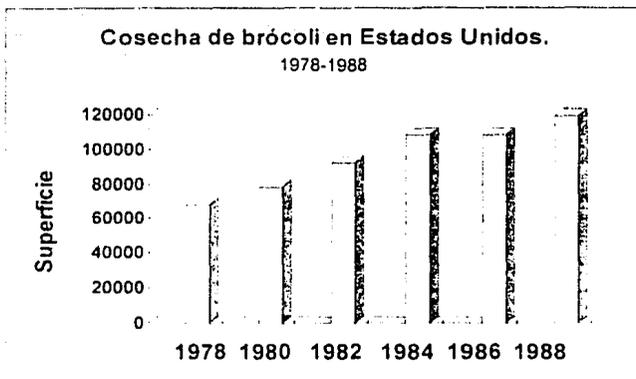
Esta idea tiene sustento en varios estudios realizados que atribuyen a las dietas compuestas por frutas y vegetales el mejor funcionamiento del organismo humano y para el caso de los países en vías de desarrollo, por el encarecimiento de otros alimentos como la carne roja.

Así, la demanda hortícola de Estados Unidos para 1992 absorbe el 84% de la producción mexicana de exportación. Es en 1975 y hasta 1986 que las superficies agrícolas de Estados Unidos de brócoli y coliflor (ver gráfica 1) aumentaron un 100 y 63% respectivamente y posteriormente se incorporarían para los años siguientes nuevas áreas destinadas a la producción de éstos cultivos (Gómez Cruz, 1992).

En los casos de jitomate, melón, pepino, chile verde, papa la producción aumento considerablemente en los años noventa



Gráfica 1



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fuente: *La agromaquila hortícola nuevas formas de penetración de las transnacionales*
Manuel Gomez Cruz. Comercio exterior, vol. 40, núm. 12 México diciembre de 1990 pp 119

Algo típico del sector hortícola es su carácter intensivo, es decir, se basa más en el rendimiento y mucho menos en extensión de la superficie cultivada. La tasa de rendimiento (ver gráfica 2) se incrementó en promedio un 299% en el jitomate y 288% en el chile verde, de 1961 a 1998, por citar sólo dos cultivos.

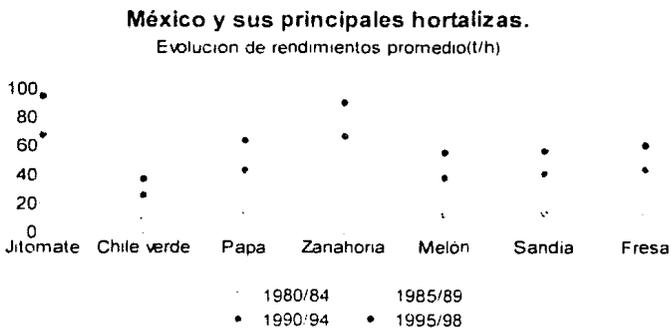
El avance tecnológico en la informática, las comunicaciones, los sistemas de empaquetado y refrigeración, proporcionaron las condiciones para impulsar un mercado de productos en fresco hacia lugares lejanos que antes eran de difícil acceso. En los procesos hortícolas de nuestro país, destaca la agromaquila que se caracteriza por la dirección compartida o mixta entre inversionistas

extranjeros y mexicanos; ambos actúan en la selección de los mercados, fuentes de financiamiento, la tecnología -otorgada por extranjeros principalmente-, proceso productivo e infraestructura agroindustrial (Gómez Cruz, 1990).

La apertura comercial propició cambios en la exportación de productos hortícolas. La introducción de más y nuevos insumos junto con la importación de maquinaria agrícola, favoreció el incremento productivo en las zonas más avanzadas donde había los recursos para hacer este tipo de inversiones, por ejemplo los estados de Baja California Sur y Sinaloa.

Esta política comercial redujo las fracciones de productos agropecuarios exportables y liberó las importaciones de insumos y bienes de capital.

Gráfica 2



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Fuente: Tendencias de desarrollo del sector hortifrutícola de México. Rita Schwentesius Pág 61 Universidad Autónoma Chapingo México 2000

Para 1989-1990 México poseía el ambiente idóneo para la producción de

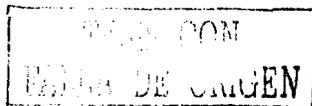
hortalizas, que contrastaba con las principales zonas hortícolas de Estados Unidos ubicadas en el centro del estado de California –principal competencia junto con Florida para los productores mexicanos-, estas sufren de varios problemas. los apoyos para la producción se han reducido, hay un incremento constante en costos productivos, debido al avance de las áreas urbanas⁶ y al alza de los precios de fertilizantes y del suministro eléctrico –costos más elevados que en México-. la mano de obra es insuficiente y una aguda competencia por el agua.

La una de las ventajas comparativas de México es la fuerza de trabajo donde se disminuyen costos significativamente, el precio de la mano de obra se redujo en los últimos tres sexenios en un 38% en términos reales⁷. Los jornaleros en México reciben de 3 a 4.5 dólares por día, mientras que en los Estados Unidos los salarios van de 5 a 6 dólares por hora en 1990 (Gómez Cruz.1990) Es importante destacar esta diferencia porque para la producción hortícola se requiere de fuertes cantidades de mano de obra.

La incorporación de tecnología de punta a los sectores productivos es casi obligada. La integración al mercado mundial demanda la incorporación de tecnología de punta, forzando a los productores a estar a la vanguardia productiva con tierras aptas para el cultivo hortícola y con posibilidades de hacer fuertes inversiones

⁶ La áreas urbanas han incrementado la demanda servicios como energía eléctrica y agua por ejemplo

La jornada 3 de agosto de 1999. p 17



Tal es el caso de algunos productores hortícolas de Sinaloa que viajaron a Israel y trajeron técnicas como la de goteo, que proporcionan cosechas superiores en un 100%.

En el modelo orientado al mercado interno, la regulación de inversiones extranjeras fue muy rigurosa en la medida que el mercado nacional fue protegido: estas se instalaron en el país con el fin de recibir los beneficios gubernamentales. En cambio, con las últimas políticas aplicadas por el Estado mexicano, se permite orientar la inversión extranjera hacia los productos de exportación. Para el caso de las hortalizas

la inversión tiene dos vertientes: a) presencia extranjera compuesta en su mayoría por estadounidenses y b) presencia de inversionistas nacionales quienes cuentan con grandes extensiones como Sinaloa y Baja California; ambas inversiones estadounidenses y mexicanas, están coludidas complementando recursos que de otra manera serían difíciles de sostener.



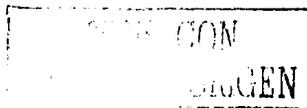
Capítulo II Los actores principales

1.-La ganancia en el campo

A continuación se trata de ubicar el origen de la ganancia o excedente, elemento que parece fundamental en la actividad agrícola empresarial. Existe un intercambio desigual entre la producción campesina y el capital que se presenta cuando el campesino compra o vende en condiciones que ninguna empresa capitalista haría. Ello debido a que el campesino como productor no puede condicionar sus intercambios a la obtención de ganancias porque el trabajo que realiza es la condición de su subsistencia (Bartra, 1974).

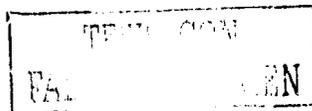
El campesinado opera como clase explotada cuando este genera un excedente que es transferido en el momento de la circulación y al mismo tiempo este proceso se reproduce a si mismo, resultando un capital valorizado por el trabajo campesino y una economía campesina con elementos para ser explotada una vez más

La producción campesina tiene como característica la unidad del trabajador y los medios de producción, permitiendo la unión entre el productor directo y su producto que cuando es sometido como comprador y vendedor en intercambio desigual, a pesar de ser productor es explotado, escapando parte de su trabajo cristalizado en los productos intercambiados. La relación de transferencia es parte de una relación de explotación apropiándose del plusvalor



producido que se consumía en el mercado al cambiar de manos el excedente. Este proceso se da cuando se produce; y para producir tiene que consumir y adquirir. El mercado ofrece al productor un pago similar al costo de producción mientras que con otras mercancías, el mercado opera con costos de producción y ganancia media. Ello se puede interpretar como una apropiación de la ganancia media por parte capitalista en este proceso que se presenta en *el mercado de productos, el mercado de dinero y el mercado de trabajo* (Bartra.1979). En *el mercado de productos* el campesino lleva lo que produce para intercambiar valores de uso para poder consumir y mantener su existencia y la de su familia, y reproducir su proceso productivo, que en caso contrario impacta directamente su ingreso y por ello en ocasiones no sólo vende producto sino su fuerza de trabajo.

Este mecanismo se conoce como transferencia explotación. El campesino vende pero también compra o renta tierra, maquinaria agrícola, fertilizantes, semillas e insecticidas todo ello es la base de la transferencia de valor apropiada por el capitalista, conteniendo con el campesino ya no como comprador de productos sino como vendedor de medios de producción. En *el mercado de dinero*, el campesino a menudo requiere de crédito por el cual tiene que pagar un interés que esta dispuesto a pagar con sus excedentes futuros e incluso comprometer sus medios de producción con el objetivo de poder ejercer su trabajo y satisfacer sus necesidades vitales. Así, el campesino es explotado nuevamente porque los intereses que paga son parte de su propio trabajo



cediendo su plustrabajo. En lo que respecta a *el mercado de trabajo*, el campesino cuenta principalmente con su fuerza de trabajo que es su principal medio de producción, el cual es vendido cuando los ingresos globales como productor no son suficientes para una reproducción equilibrada y la actividad como jornalero se requiere para cubrir sus necesidades con un salario. A veces como productor directo los ingresos no son suficientes para garantizar su simple reproducción y se ve en la necesidad de trabajar como jornal, como toda mercancía la fuerza de trabajo (la única creadora de valor) esta determinada por el trabajo socialmente necesario para su producción, que en este caso se expresa en la suma de valores de medios de subsistencia por parte del trabajador y su familia. El consumo de fuerza de trabajo reporta un remanente de valor que por medio de determinados procesos constituye una ganancia. Así, la explotación del campesino se hace en dos partes: el remanente que proviene del consumo de fuerza de trabajo que en muchas ocasiones se paga por debajo de su valor y la ganancia extraordinaria que le reporta dicha subsunción provista por el mercado (Bartra, 1979).

La primera parte de a explotación tiene su origen en las características propias del capitalismo, mientras que la segunda se origina en la forma particular en que el capitalismo se apropia del trabajo campesino. Efectivamente se puede decir que el campesino es explotado y reporta una superganancia al capital porque es capaz de vender su fuerza de trabajo a precios lejanos al proletariado normal. En las condiciones expuestas se observa que aún si el campesino no vendiera su fuerza de trabajo, no utilizara crédito y lograra un intercambio



equivalente en el mercado de medios de producción y bienes de consumo, de cualquier manera podría ser saqueado en la venta de su producción. Sin embargo esta situación es poco frecuente y más bien los variados mecanismos operan simultanea y complementariamente y que sumados los mecanismos presentan la masa global de excedente generado y transferido. Queda clara la explotación del campesino en beneficio de un capital en su conjunto debido a que su excedente, transferido por el mercado, se incorpora a la valorización del capital global.

Esta concentración del excedente se manifiesta en algunas empresas ubicadas en el campo que intervienen verticalmente la producción campesina cubriendo muchos de los mecanismos de transferencia de excedente al proporcionar asesoría técnica, maquinaria, semillas e demás insumos para que al final la empresa adquiera la cosecha en condiciones propias del monopolio.

2.- Los empresarios agrícolas

De acuerdo con la *teoría de clases sociales*, los empresarios agrícolas o la burguesía agrícola está conformada por todos los dueños de las empresas que se reproducen a partir del uso de fuerza de trabajo asalariada sin importar criterios de superficie, tecnología, producción o riqueza (1990, de Grammont).

Estos empresarios se presentan con dos bases de acumulación, que en ocasiones operan al mismo tiempo, la primera, quizás la más importante, utiliza a la ganancia como producto de la inversión del capital en procesos productivos



específicos y la segunda, por la renta diferenciada, resultado de la ubicación de esta burguesía en tierras de muy buena calidad en donde se utilizan paquetes tecnológicos que elevan de forma considerable la productividad y calidad del producto. El productor siempre esta en busca de la ganancia, ya sea por la vía comercial y por la explotación de mano de obra no pagada (plusvalor) (Marx,1971). Luego, la unidad productora es eficiente y se puede reproducir, cuando los costos son inferiores a los beneficios o a la tasa de ganancia; es decir el lucro es el motor de toda su actividad productiva (Marx,1971). Es a partir de las relaciones de productivas capitalistas que se permite tener una reproducción de clase social que vuelve a operar en un nuevo proceso productivo. De acuerdo con el concepto marxista, la empresa capitalista asume su forma a partir de las fuerzas productivas del capital-trabajo que se establecen en el proceso de producción.

Así dentro de la línea dominante del sector empresarial en nuestro país, existen diversos productores como los ejidatarios, pequeños, medianos y grandes productores para quienes, la comercialización cobra especial relevancia tanto para el mercado interno como para el de exportación.

En aras de satisfacer las demandas que no son domésticas y de adaptarse a las actuales políticas agrícolas hacia el campo mexicano, hay autores como Sara Lara y que sugieren la existencia de un proceso de modernización o más bien una reestructuración de las empresas suponiendo diferentes formas productivas y de organización, que buscan la flexibilización del



proceso en donde participan tanto nuevas como viejas formas de organización del trabajo.

Para ello, hay una selección de la tecnología con miras a la competitividad y adaptabilidad que también depende en gran medida del nivel de organización y de la combinación de los elementos productivos, dando un mayor margen de operación a las actividades empresariales.

Hay que señalar además, que existen elementos que permiten analizar los procesos de acumulación utilizados así como los procesos de organización que ayudan a definirse como una entidad social. De acuerdo a Hubert de Grammont "clase que se hace, clase que se organiza". Los Clubes *Rotary* y *de Leones*⁵, son un sitio en donde se reúne la burguesía rural mexicana para presentar sus inquietudes y planteamientos a otros productores capitalistas de la región para cohesionarse y hacer un frente común.

3.-Teoría de la CEPAL

Campesinos

Los campesinos con un sector de la actividad agropecuaria nacional donde el proceso productivo es desarrollado por unidades de tipo familiar con el fin de asegurar cosecha a cosecha, la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo, es decir, la reproducción de los productores y de la propia unidad

⁵ Con fuerte presencia en el interior de la República Mexicana



productiva. Para ello, es necesario contar con los medios de sostenimiento de índole cultural y biológico de todos los elementos de la familia.

La unidad campesina es al mismo tiempo una unidad de producción y de consumo donde la actividad doméstica es inseparable a la actividad productiva. En esta, el consumo es inseparable de la producción la cual es emprendida sin el empleo de fuerza de trabajo asalariada formando parte de una estrategia de sobrevivencia.

Empresarios

La burguesía mexicana del campo se ubica por la capacidad de responder a las expectativas inmediatas del crecimiento nacional, a su adaptabilidad a las condiciones del mercado y sus formas organización para asegurar su reproducción como clase social⁶ en diversos caminos y niveles, desde la organización de la vida social cotidiana hasta la organización para la producción y la organización política.

El análisis de las empresas capitalistas pueden asumir diversas formas: como caciques si se destaca su papel de mediación política, terratenientes, latifundista, o neo latifundista si se quiere destacar la posesión de la tierra.

⁶ Cada una de la agrupaciones fundamentales de la sociedad se diferencian entre si por el lugar que ocupan en la formación social concreta y que estan determinadas por sus relaciones con



acaparador o intermediario si se quiere poner énfasis sobre la estrecha relación que normalmente opera en el capital comercial local; pero también el agricultor, productor u "hombre de campo" si se trata agrupar a los dueños de parcelas: minifundios o latifundios, ejidal o privada.

Todos productores tienen algo en común: son empleadores. El empleador es el "Patrón"¹⁰, se trate de un campesino pequeño capitalista que utiliza ocasionalmente mano de obra asalariada en labores urgentes, o de un gran empresario transnacional que contrata cientos y hasta miles de trabajadores campesinos o jornaleros para cosechar árboles frutales, algodón, uva, flores de exportación y hortalizas.

Los empresarios agrícolas en su mayoría cuentan con áreas de riego y su producción es totalmente comercial con miras a las agroindustrias del mercado interno y no en pocas ocasiones el externo. Sus condiciones productivas pueden calificarse como tecnológicamente desarrolladas. Son grandes consumidores de insumos y receptores de apoyos gubernamentales,

adicionalmente cuentan con cierto grado de tecnificación mecánica, química y de infraestructura hidroagrícola.

Las relaciones productivas entre las unidades o elementos productivos están reguladas por reglas mercantiles, que no incluyen intercambios basados en el parentesco. La producción nada tiene que ver con el consumo de los productores y sus familias. El mercado es el que señala las decisiones del "que",

respecto a los medios de producción por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y por el modo y la proporción que perciben de la riqueza social producida (Moreno 1988)

"como" y "cuando" producir. El objetivo central, el eje de su razón productiva, es la obtención de ganancia cuyo destino es la acumulación capitalista.

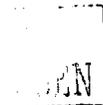
Una de las circunstancias a destacar es que contrate mano de obra extrafamiliar. Este es uno de los elementos que puede determinar si se trata de un campesino o de un empresario capitalista (CEPAL:1989). De acuerdo con algunos estudios hechos por la Comisión Económica para América Latina, la unidad campesina es aquella cuyos gastos en remuneraciones no exceden de 25 salarios mínimos al año, lo que a su vez permite la reproducción de sus condiciones de vida y trabajo.

La agricultura empresarial¹¹ mostró un nivel aproximado de contratación de más de 500 jornadas anuales. Este sector fue dividido en tres estratos: "Pequeños empresarios agrícolas" de 500 a 1,250 jornadas contratadas, "empresarios medianos" de 1,250 a 2,500 y de "grandes empresas" más de 2.500 jornadas. Hay que señalar que existe un importante número de medianas empresas ejidales con un área de 5 a 50 hectáreas con un aceptable nivel técnico y con participación en el mercado interno y externo. (CEPAL:1989).

Entre el sector campesino y empresarial quedó un sector intermedio el cual presenta fuertes diferencias contemplando de 25 a 500 jornadas salariales al año y se les nombró "agricultores de transición".

¹⁰ El que emplea regularmente obreros o trabajadores en una empresa

¹¹ A nivel nacional los estratos del sector privado se reparten de la siguiente manera: infrasubsistencia 63.1%, subsistencia 10%, estacionarios 4.3%, excedentarios 8.4%.



Esta forma de agricultores son parte de la dinámica de las relaciones de intercambio que no son propiamente campesinas ni capitalistas y que mas bien adquieren características microregionales suscritas a zonas geográficas específicas.

Cuadro 1

Los Empresarios agrícolas

<i>Empresarios agrícolas</i>	<i>Fuerza de trabajo asalariada</i>	<i>Jornadas salariales</i>
<u>Pequeños</u>	Fuerza de trabajo familiar de alguna significación, aunque inferior a la asalariada	500 a 1,250
<u>Medianos</u>	Fuerza de trabajo familiar de poca significación	1,250 a 2,500
<u>Grandes</u>	Fuerza de trabajo familiar de importancia mínima	Más de 2,500

Fuente: Economía campesina rural y agricultura empresarial (tipología de productores del agro mexicano). Comisión Económica para América Latina, Siglo XXI, 4ª. Edición, 1989 México.

transnacionales 10.3% pequeños capitalistas 1.9%, medianos capitalistas 0.9%, grandes capitalistas 1.0%, 73.4% son campesinos pobres y solo el 3.8% son capitalistas.



La empresa agrícola contiene unidades en las que el capital y la fuerza de trabajo están claramente separados y en donde la ganancia, salario e incluso renta de la tierra, son parte de una relación entre propietarios de medios de producción, propietarios de tierras y vendedores de fuerza de trabajo.

Las relaciones de parentesco tienen un vínculo menor con la producción. O sea, que no existe un compromiso laboral con la fuerza de trabajo. Las relaciones entre unidades están reguladas por reglas mercantiles que no incluyen intercambios de en la reciprocidad y parentesco. La producción es exclusivamente mercantil (aunque se deje un margen a algunos cultivos para consumo-insumo interno de la unidad productiva) y nada tiene que ver con el consumo de los productores y de sus familias

Igualmente, las consideraciones sobre el riesgo adquieren gran importancia para los empresarios en el sentido que forman parte de las tomas de decisiones entre las magnitudes de ganancia esperada y real

A menudo se coloca al sector privado y moderno ajeno al sector ejidal, el cual se ve como atrasado y olvidando. No siempre es así. El sector ejidal y privado son dos formas de distintas de propiedad. El sector ejidal puede contar con productores capitalistas y los productores privados pueden contar con campesinos pobres cuya diferenciación entre los mismos productores puede llegar a ser todavía más marcada que la de los ejidatarios.

El punto identificador de empresarios agrícolas es la contratación de mano de obra extrafamiliar no importa si se trata de un ejidatario, pequeño o gran productor y de la ubicación de una tasa de ganancia media. Este elemento



al parecer es básico para la ubicación de los empresarios agrícolas. Es importante enfatizar que estos productores necesitan de la tasa de ganancia porque de otra manera no se pueden reproducirse como empresarios.

La agricultura para los empresarios es un negocio (a veces uno de varios) que está bajo los mismos criterios de organización, división del trabajo y de eficiencia que en los demás sectores de la economía. Sin embargo, no todos los productores agrícolas se han transformado en "*business men*", existen productores pequeños y micros que siguen produciendo como sus ancestros bajo una dinámica productiva ajena a las leyes del mercado.

Grandes productores

Continuando con el sujeto de esta investigación, hipotéticamente, se plantea que algunos de los productores de vegetales baby son grandes empresarios hortícolas y por tal motivo se considera pertinente señalar algunas de las características de este tipo de productores. Los grandes empresarios hortícolas presentan un proceso de integración vertical, lo que los caracteriza como grandes empresarios agrícolas agroindustriales e importantes comerciantes. Existen grupos empresariales, que tienen el control de la producción de semillas hasta el comercio mayorista de sus productos.

Hay ciertas empresas que han alcanzado un crecimiento de dimensiones amplias en donde se agrega otro factor al proceso de acumulación cuya importancia es de destacar debido a que marca una frontera entre la burguesía agrícola y lo que llaman algunos expertos la gran burguesía agrícola (Hubert C.

Grammont:1999) Esta línea es propiciada por la participación del gran capital financiero, a partir de la canalización de las ganancias del campo hacia la banca. La capacidad de que un pequeño grupo de capitalistas

Estos empresarios constituyen el sector de punta de la agricultura debido a que son propietarios de inversiones productivas que envuelven la producción y comercialización. Su desempeño incluye las exportaciones y el abasto a nivel nacional.

Básicamente han sido ellos quienes han propiciado el desarrollo de éstos productos en México. En el centro de nuestro país el Estado de Guanajuato se ubica como una segunda zona productora nacional y el Estado de Morelos le sigue en importancia.

Pequeños productores

Los pequeños productores buscan al igual que los grandes empresarios desarrollar sus fuerzas productivas; utilizan paquetes tecnológicos y contratan mano de obra para obtener rentabilidad.

Sin embargo, el peso de los pequeños productores en el mercado es mucho menor que las grandes empresas agrícolas, estas últimas pueden tener efectos de manipulación en el precio de los bienes debido a los grandes volúmenes de producción que manejan.

Los pequeños productores contratan la mano de obra de la localidad que puede ser migrantes ó bien originarios del lugar. El desarrollo de los pequeños



productores es regional, carecen de filiales en otras zonas geográficas. Casi siempre son parte de una cadena productiva, tienen que vender su producto a intermediarios, quienes a su vez lo revenden a un precio mayor.

Este tipo de productores carecen de: extensiones similares a la de los grandes empresarios agrícolas, así como, de los niveles tecnológicos¹² utilizados por la producción hortícola de punta y del control sobre el proceso económico desde la producción, distribución y consumo.

Los pequeños productores, presentan elementos como la falta de créditos adecuados para la producción y comercialización, niveles productivos inferiores que cubren un espacio pequeño en el mercado y que no alcanzan los niveles productivos de las grandes empresas.

Para terminar con esta parte hay que señalar que en el caso de las empresas más pequeñas, en donde la administración es bastante sencilla, basta la ayuda de algún contador público que lleve las cuentas, el dueño (generalmente) tampoco es hombre de campo como podría haber sido hace algunos años. ahora es directivo y administrador de una empresa agrícola.

¹² Llegan a emplear tecnología genética y láser en aras del máximo control productivo.



Capítulo III Los vegetales baby y la nueva cultura alimenticia

1.- ¿Que son los vegetales baby?

Los vegetales son cualquier tipo de plantas que no pertenecen al grupo de frutas y cereales y que son consumidas en forma pelada, procesada o en fresco. Estos tipo de alimentos poseen componentes esenciales en la dieta del ser humano ya que contienen un número importante de elementos nutricionales como lo son las vitaminas y los minerales. Así mismo, los vegetales se pueden clasificar en raíces, hojas, flores, vegetales maduros e inmaduros. Se puede definir vegetal como cualquier producto proveniente de una planta que no es una fruta ni cereal (Weichman,1993).

Los vegetales baby o vegetales miniatura son cultivos a los que no se les permite un desarrollo total o son producto de una semilla alterada genéticamente. Algunos son producidos y cosechados antes de su maduración conservando características como tamaño, sabor y poca diferencia nutricional respecto a los vegetales convencionales¹³

Hay una gran variedad de vegetales baby, los vegetales convencionales pueden tener su versión baby o miniatura e incluso hay vegetales que no son propiamente miniatura y se clasifican como tales, algunos de ellos son:

¹³ [http://www. Onhealth what's the Deal With Baby Vegetables htm](http://www.Onhealth.com/what's_the_Deal_With_Baby_Vegetables.htm)



Betabel o Remolacha baby: Son producidos todo el año, se pueden encontrar variedades rojas, rojas largas y doradas. El producto requiere refrigeración.

Brócoli baby: Tiene un delicado sabor al ser cocinado y es completamente comestible. Requiere refrigeración.

Coliflor baby: Disponible todo el año, tiene un sabor muy similar a la coliflor tradicional y tiene 2 pulgadas de diámetro. Requiere refrigeración.

Cebolla baby: Producción todo el año. Sabor similar a la cebollina.

Berenjena baby: La temporada productiva es de mayo hasta octubre, alargadas y redondas. Variedades como blanca y morada son las de mayor demanda.

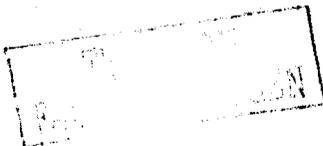
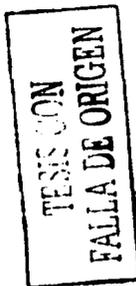


Foto 1



Foto 2



Ejote baby

Elote baby o Elotillo: Se le puede encontrar en todo el año en el mercado norteamericano gracias a las exportaciones mexicanas que complementan la demanda. Hay variedades de elote blanco y amarillo. Así mismo, se puede obtener forraje que se destina a la alimentación ganadera y que constituye un subproducto que puede incrementar la rentabilidad del cultivo¹⁴.

Zanahoria baby: Se produce todo el año, es de dulce sabor, tiene 4 pulgadas de largo y una pulgada de ancho.

Lechuga baby: La producción del cultivo es de todo el año, hay muchas variedades de lechugas baby como la real roja, romana, de hoja verde y iceberg. Tienen 6 pulgadas de diámetro.

¹⁴ Algunas investigaciones consideran que el cultivo de elotillo puede ser una alternativa productiva para los pequeños productores que tienen a la producción de maíz como una fuente importante de ingresos ya que conserva el tipo de cultivo al que está acostumbrado.

Aguacates baby: Son producidos todo el año, también los aguacates baby son conocidos como aguacates de cocktail. No contienen semilla tienen 3 pulgadas de largo.

Tomate cherry : son muy similares a los tomates comunes pero de una medida de dos pulgadas de diámetro (Barton, 1999), además integra parte del menú que ofrecen las líneas aéreas a los pasajeros de primera clase.

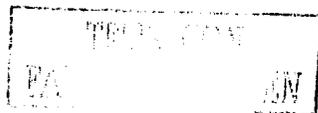
2.- La actual cultura alimenticia

El consumo de frutas y hortalizas está aumentando de forma importante en los países desarrollados, donde el patrón de consumo alimenticio o la llamada "dieta posmoderna" -que se dice la mejor forma de alimentarse- ha adquirido gran relevancia

Según los nutriólogos, los productos hortícolas son imprescindibles en la dieta del ser humano por que aportan la mayor parte de las vitaminas que requiere nuestro organismo. así como la fibra necesaria para que el proceso de digestión se realice de forma regular. Es importante consumir vegetales lo más fresco posible, pues el contenido de vitaminas disminuye en proporción al tiempo transcurrido después de su corte.

Muchas de las actuales dietas fundamentan sus beneficios, en el consumo de vegetales porque son alimentos cada vez más frescos¹⁵, con bajos niveles de grasa, gran cantidad de fibra vegetal y con cada vez, una cantidad menor de

¹⁵ Debido a la tecnología de punta empleada



componentes químicos, todo con el fin de preservar el cuidado de la salud.

Los vegetales baby son consumidos tradicionalmente por la población de países Asiáticos orientales. El baby corn por ejemplo, es un producto popular en Tailandia, Japón, China y Corea. En las naciones occidentales son pocos los consumidores de vegetales miniatura, porque estos productos no son básicos en su dieta. Sin embargo, ahora se puede encontrar el baby corn como parte de las barras de ensaladas en países desarrollados (Ortiz, 1991).

La integración de los vegetales baby a la dieta occidental es provocada en gran medida por los grupos asiáticos orientales que están acostumbrados a su consumo y al contacto con sus lugares de origen transportando semillas de estos vegetales que pueden considerarse como exóticos. En los Estados Unidos y en Europa los inmigrantes asiáticos y latinos, principalmente, han realizado un continuo trabajo reproduciendo sus usos y costumbres al introducir frutas y hortalizas "nuevas" en el mercado de su localidad, por medio de tiendas especializadas en estos productos, restaurantes y comercios; enseñado a la población nativa a consumir dichos productos, cuya aceptación depende, por ejemplo de la dificultad para pelarlos e ingerirlos.

Se presentan dos procesos, por un lado una nueva cultura alimenticia en los países occidentales, donde se da un intercambio de hábitos orientales y occidentales, por otro, se da impulso a la producción de los vegetales baby para cubrir una naciente demanda de las llamadas hortalizas de especialidad, cuya producción data de los años noventa, correspondiendo a un corto periodo en el

mercado mundial respecto a otros cultivos de consumo generalizado.

3.- ¿Quiénes gastan en los baby?

El crecimiento de las minorías étnicas en países desarrollados explica el aumento en la demanda de éstos cultivos y que pueden llegar a ser de consumo generalizado gracias a las mezclas culturales¹⁶. Actualmente existe una nueva cultura alimenticia en los países de occidente, donde se presenta un intercambio de hábitos entre la población local y los inmigrantes orientales (principalmente), quienes con sus usos y costumbres impulsan la demanda de hortalizas, tradicionales y exóticas y en menor grado la de vegetales baby. Esta naciente demanda en los mercados occidentales se plantea como producto de la intensificación de migraciones étnicas principalmente de tailandeses, chinos y coreanos a nivel internacional.

Estados Unidos es el principal consumidor de productos agrícolas debido al crecimiento de la población y a una presencia cada vez más importante de minorías étnicas antes señaladas. Esta demanda de hortalizas y frutas de especialidad, estimula el crecimiento de las importaciones del vecino país las cuales contemplan productos como: jicama, chayote, mangos, nopales y vegetales baby.

Los vegetales miniatura son parte de las agroexportaciones no tradicionales o de las hortalizas de especialidad, son hortalizas que no se



cultivan en grandes volúmenes debido a su poca difusión en el mercado. Sin embargo, este tipo de cultivo tiene una alta tasa de ganancia muy atractiva para muchos empresarios en el mercado internacional porque los clientes están satisfechos con las características del producto y están dispuestos a pagar precios altos a cambio de la diversificación de su dieta y de hortalizas de mejor calidad.

La producción de vegetales baby, tiene muy poco tiempo en el mercado mundial, hipotéticamente se plantea, que para comercializarse tiene que competir y desplazar a otros productos hortícolas que no sean exóticos para los países receptores. Los países asiáticos como Malasia, Tailandia, China y Corea predominan en el consumo de vegetales baby y básicamente las exportaciones se dirigen a países industrializados que tienen minorías étnicas que demandan vegetales baby.

Los cultivos no tradicionales pueden sufrir un proceso a través del cual pueden constituir parte de la dieta común de una región y/o zona geográfica. Tal es el caso de la comida étnica como la latina o asiática en los Estados Unidos. Este tipo de alimentos requiere de ingredientes específicos que hasta hace poco tiempo sólo se obtenían por el contacto directo con migrantes de países periféricos. Pero los consumidores de occidente en busca de una mejor salud y de una simple curiosidad por lo que ellos consideran comida "exótica", adquieren

¹⁶ Un ejemplo muy claro es el de los cítricos, en México fueron introducidos por los españoles en el siglo XV y con el paso del tiempo fueron asimilados por parte de la cultura mexicana (Schwentesus, 1998)



con mayor frecuencia frutas y vegetales de especialidad.

4.- Características del cultivo

Los vegetales baby pueden cultivarse como hortalizas de traspatio debido a que para algunos consumidores es más barato cultivar el producto que comprarlo en algún establecimiento. Esta forma de cultivo "en casa" se puede llevar a cabo en un jardín pequeño en recipientes aptos para este tipo de plantas. Básicamente esta producción podría tener características de autoconsumo que además cuenta con una marcada aceptación en las grandes ciudades para desarrollar pequeños huertos para la utilización propia con los beneficios que de ello supone —espacios reducidos, poca mano de obra, poca cantidad de insumos y precios finales inferiores al mercado. Sin embargo, para tener una producción de volúmenes comerciales se requiere de tierra preparada rica en humus, mecanismos de irrigación, politúneles y protección climática que son elementos típicos de un invernadero.

En México además de utilizarse invernaderos, los vegetales miniatura se cultivan en grandes extensiones a cielo abierto que se combinan con otros cultivos, como hortalizas convencionales o hierbas aromáticas. Los productores cultivan con miras a la exportación. Para ello, tanto en los invernaderos como en cielo abierto se tienen cuidados y controles muy precisos sobre el proceso productivo, adquiriendo un alto valor agregado, tiempos cortos para la obtención de la cosecha y altos niveles de calidad necesarios para su compra en el exterior.



5.- Principales productores mundiales de vegetales miniatura

A nivel mundial se ubica a los Estados Unidos como uno de los principales productores, que cuenta con zonas productivas en Florida, California y Hawai, caracterizándose por un alto autoconsumo que incluso se llega a procesar (producto importado de Asia) y dirigir el producto a países como México y Canadá.

Otros productores importantes son: Tailandia, Guatemala, Zambia, Holanda, Francia, Perú, Chile, Colombia y México (Bancomext, 1999).

6.- Clientes satisfechos

Al ser una novedad para el mercado este tipo de vegetales constituye más una forma de *marketing* (estrategia de venta) que absorbe el ingreso de los consumidores que se favorecen con un producto de calidad. Incluso, dentro de las 13 variedades de vegetales más rentables de los Estados Unidos están contemplados la llamada línea *baby*¹⁷

La producción de vegetales baby tienen la finalidad de cubrir la demanda de los mercados especializados y restaurantes *gourmet* (de lujo). Cabe señalar, que esta industria es muy exigente en sus compras debido a que requiere de una alta calidad en el producto y de no cumplirse con las características requeridas la transacción difícilmente se realiza. Es entonces necesario incorporar por parte de productores una serie de medidas que permitan

¹⁷ [http://www.OnHealth.com/What's the Deal With Baby Vegetables.htm](http://www.OnHealth.com/What%20s%20the%20Deal%20With%20Baby%20Vegetables.htm)



conservar el producto en las mejores condiciones para su comercialización, que es finalmente donde se obtiene la ganancia.

Los vegetales enanos o miniatura satisfacen a los consumidores, quienes obtienen un producto con mejor sabor, apariencia, textura, fresca, con cada vez menos elementos nocivos a la salud, todo ello bajo un servicio de excelencia, en donde, si el cliente requiere el producto en un tiempo límite tiene la seguridad de que contará con los vegetales en la puerta de su industria. Esto garantiza un abasto para las industrias demandantes.

La industria restaurantera, es la que utiliza en forma creciente estos productos para integrarlos a las barras de ensaladas y platillos de comida internacional o *gourmet* destinados a consumidores con alto poder adquisitivo. Así el empresario Liborio Flores¹⁸ señala: "Yo no sé qué hacen con tanto producto, toneladas y toneladas sólo para dos o tres calabacitas en un plato".

¹⁸ Director de la empresa *Hortalizas Finas*



Capítulo IV La producción de vegetales baby en México y su mercado

1.-Producción miniatura

La reestructuración productiva tiene como marco una nueva estructura del mercado de productos, que se caracteriza por una segmentación especializada en la producción de bienes, resultado de nuevo orden internacional. En la agricultura, por un lado, se mantiene la demanda masiva de alimentos y por otro, se genera una demanda de productos *innovadores*, en el sentido, que son de gran calidad y sanos resultado, en parte, de las presiones de ciertos consumidores y organizaciones no gubernamentales preocupados por el medio ambiente y la salud así como por las operaciones hechas por transnacionales dedicadas a la producción distribución y consumo de alimentos que buscan un mercado exclusivo, suntuario que ofrece comida sana y con sabor peculiar como es la comida "exótica", esencialmente para consumidores de altos ingresos y minorías étnicas

A partir de los años ochenta la demanda y oferta de vegetales frescos se ha diversificado y en general se ha incrementado a nivel mundial, disponiendo cada vez más de hortalizas durante todo el año ofreciendo otras variedades por ejemplo frutas exóticas y hortalizas asiáticas de origen como los vegetales baby

La producción de vegetales baby en nuestro país es poco significativa, se sabe que se cultivan en pequeñas áreas en condiciones de invernadero que no



logran captarse en las estadísticas oficiales. Por ello, no aparecen datos referentes a la producción de todas las variedades, únicamente datos sobre el tomate cherry que tienen registrado para el periodo 1996-2000, motivo por el cual se analizará la evolución de su producción. Primero, se ubica el contexto del jitomate -un producto de consumo masivo- y luego se presenta al tomate cherry para mostrar la importancia del *cherry* frente y dentro la producción de jitomate.

2.- El jitomate

En México el sector tomatero está dominado tanto para el mercado nacional como para el de exportación por empresarios de Sinaloa, Tamaulipas, Baja California Sonora y del Bajío quienes ofrecen su producto congelado para exportación. El 99% del valor exportado por concepto de tomate tiene como destino los mercados del vecino país del norte. La mayor parte de las exportaciones se realiza en el invierno y los primeros meses de la primavera, por ejemplo de enero a abril de se exporta tres cuartas partes del valor de tomate o jitomate (Hortalizas. 2000)

Las ventas de tomate representaron el 30% de las exportaciones de vegetales 1998. En este año se registró un aumento del 24.5% en las ventas externas del jitomate respecto a las registradas en 1997. Últimamente, la superficie cultivada de tomate muestra una tendencia a la disminución al pasar de 85.500 hectáreas en 1999 a 81.270 hectáreas en 2000 (Hortalizas. 2000) éste efecto es resultado del empleo de tecnología por productores nacionales



quienes aumentaron la productividad por hectárea sembrada y disminuyeron la superficie.

El impacto productivo e industrialización de hortalizas generan alrededor de 100 millones de dólares en divisas para nuestro país al año. Actualmente el tomate ocupa el primer lugar entre los principales productos de exportación del sector hortícola ya que aporta el 11.5 % del total (Hortalizas, 2000).

3.- El tomate cherry

Ante la nueva perspectiva agrícola, algunos de los productores (empresarios agrícolas) dirigen sus fuerzas a una *reconversión productiva* en aras de una estrategia de sobrevivencia o bien en búsqueda de una mayor tasa de ganancia, la cual es proveída por el mercado. Todo ello es parte de la reestructuración productiva y las políticas de ventajas comparativas sufridas por el campo mexicano. Parte de esta reestructuración productiva es la introducción de cultivos como el tomate cherry o tomate cereza. Desde hace algunos años la producción de tomate cherry en nuestro país, se encuentra bajo una producción diferenciada a la del tomate

El tomate bola durante varios años ha constituido el tomate clásico de exportación más apreciado debido a su sabor y cualidades físicas como color y brillo. A pesar de ello, en las últimas fechas ha descendido su producción. En su lugar, otras variedades diferenciadas de tomate o jitomate como el cherry, roma o saladet —este último, muy demandado por la industria de comida rápida— tienen una presencia en los campos de cultivo, así como en el mercado externo.



La producción de tomate cereza ha cobrado presencia ante el tomate bola, sobre todo en el estado de Sinaloa en donde los productores, aprovecharon el mayor valor agregado del producto para colocarlo en el mercado de lujo estadounidense.

Para México, ya es tradición el cultivo de tomate y se han logrado obtener variedades muy sofisticadas como el tomate cherry o tomate cereza, que es pequeño y útil para comidas especializadas como los menús de las líneas aéreas, barras de ensaladas y platillos en restaurantes gourmet y que en muchos casos se utiliza como una figura de ornamento; mucha de esta producción se cultiva en invernaderos como un producto natural tratando de emplear el menor grado de agroquímicos lo cual eleva el precio final del producto que tiene como destino las poblaciones con alto poder adquisitivo (Lara Sara María, 1998).

Superficie sembrada

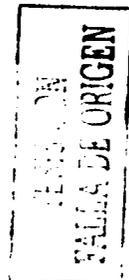
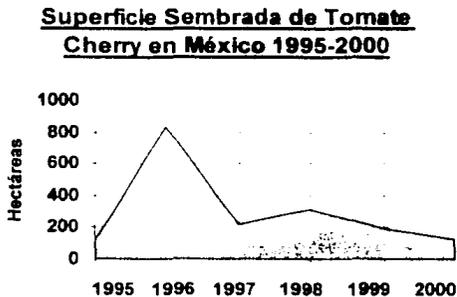
En 1996 la superficie sembrada del tomate cereza fue concentrada con más de tres cuartos y con una superficie de 655 hectáreas por el estado de Chihuahua siguiendo en importancia los estados de Baja California Sur y Sonora (ver cuadro 1 y ver gráfica 3) Es en este periodo donde se observa un fuerte crecimiento en el cultivo que se refleja al salto espectacular con respecto al año precedente donde aparece, según las estadísticas, como único productor el estado de Baja California Sur con una área sembrada de 122 hectáreas. Indicando un aumento en la cantidad de productores resultado, tal vez, de una



nueva orientación o reconversión productiva; es decir un cambio en el tipo de cultivo en aras de una mayor rentabilidad.

Para 1997, la superficie sembrada disminuye en su totalidad de 829 hectáreas a 220 es decir una diferencia de 609 hectáreas; esta caída es resultado de la salida de Chihuahua como productor de tomate cherry –probablemente sus costos productivos fueron superiores a las ganancias obtenidas- manteniéndose como productores de tomate cherry los estados de Baja California y Sonora; Baja California con 46.8% de la producción sembrada y Sonora con el 53.2%.

Gráfica 3



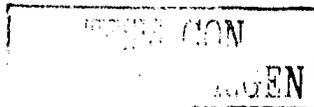
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Anuario Estadístico Agrícola de 1995 a 2000. Centro de Estadística Agropecuaria, México. SAGARPA

Posteriormente para 1998 el área destinada para el tomate cherry aumentó pero sin alcanzar los niveles de 1997 debido a la inclusión de nuevos estados productores y al mantenimiento de estados productores como Sonora y Baja



California –a partir de ese año y hasta el 2000 la tendencia será decreciente; ello debido quizás a los altos niveles de capital desembolsado (tecnología utilizada, capacidad exportadora, niveles de calidad requerida, mano de obra entre otros elementos productivos y comerciales) y a los altibajos del mercado que pueden ser definitivos para algunos productores-. Los estados productores que se incorporan son Baja California Sur con una participación de superficie sembrada de 21.1% del total sembrado a nivel nacional y el otro nuevo productor es Yucatán el cual participa con el 4.36%. Los estados que ya tienen cierta experiencia en el cultivo hacen presencia concentrando el 74.64 % de la superficie sembrada: Sonora el 22 11% y Baja California 52.5%.

Para 1999 la superficie sembrada disminuyó drásticamente la cual fue de 194 hectáreas distribuida entre Baja California, Baja California Sur y Yucatán, donde el segundo sigue siendo el Estado con mayor relevancia productiva a lo largo del periodo de análisis de esta investigación –1996 al 2000- quizás por los continuos flujos de inversión destinado al cultivo hechos por los propietarios –en su mayoría norteamericanos- ello ante la rentabilidad obtenida. Así mismo hay que señalar que existe una zona llamada el *Meneadero* en Baja California, donde se cultivan además del tomate cherry otros vegetales baby, como el baby corn calabazas baby y zanahorias baby o de cambray. Finalmente, en el año 2000 la superficie destinada al cultivo de *cherry* presenta sólo a dos productores Baja California y Baja California Sur.



Estados productores de tomate cherry en México 1995-2000

Año	Estado	Superficie Sembrada (ha.)	Superficie Cosechada (ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/ha)	%
1995	Baja California Sur	122	120	2668	22.23	100
1996	Baja California Sur	173	163	5,954	36.52	37.0
	Chihuahua	655	595	10,091	16.96	62.8
	Sonora	1	1	10	10	0.06
	Total	829	759	16,055	21.15	100
1997	Baja California Sur	103	103	2,228	21.63	55.6
	Sonora	117	107	1,775	16.58	44.3
	Total	220	210	4,003	19.06	100
1998	Baja California	68	18	279	15.5	5.04
	Baja California Sur	168	158	3,683	23.3	66.5
	Sonora	71	71	852	12	15.3
	Yucatán	14	14	720	51.42	13.0
	Total	312	261	5,534	21.20	100
1999	Baja California	31	30	1,034	34.46	14.3
	Baja California Sur	140	140	5,049	36.19	69.9
	Yucatán	23	23	1,130	49.13	15.6
	Total	194	193	7,213	37.37	100
2000	Baja California	1	1	15	15	0.73
	Baja California Sur	128	128	2,022	15.79	99.2
	Total	129	129	2,037	15.79	100

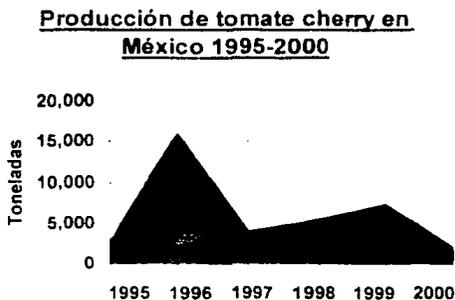
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Centro de Estadística Agropecuaria, SAGARPA México 2000

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Superficie Cosechada.

El tomate cherry por ser un cultivo de riego tiene niveles similares a los niveles sembrados aunque no son exactamente iguales, así para 1996 la superficie total cosechada en el país era de 759 hectáreas –para el jitomate fue de 87 mil hectáreas- ocupando el primer sitio Chihuahua con 78.3% y luego Baja California Sur con 21.4% y Sonora con el 0.6%.

Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Anuario Estadístico Agrícola de 1995 a 2000, Centro de Estadística Agropecuaria México SAGARPA

Para los años siguientes la salida del estado de Chihuahua se ve reflejada en la caída del total del área cosechada a nivel nacional de tomate cherry; tal es el caso de 1997 y 1998 en donde para el primer año la superficie cosechada fue de 220 hectáreas. y para el segundo fue 321 hectáreas, poco comparable con la cifra respectiva a 1996 (ver cuadro 1).

Hipotéticamente la diferencia entre la superficie sembrada y la cosechada se puede deber a factores productivos –como el agua disponible al cultivo- más que producto del mal tiempo; para el cultivo de tomate cherry se requieren de sistemas productivos muy especializadas que sirven para el cuidado de la cosecha; en la cual se contratan trabajadores y trabajadoras. En especial éstas últimas son seleccionadas bajo ciertas características físicas como estatura y tamaño de la mano con el fin de una recolección más eficiente del producto, así como una presentación atractiva de las trabajadoras en busca de marketing para el consumidor final.

La diferencia entre superficie cosechada y sembrada muestra que donde hay más diferencia es el caso específico de Sonora en 1997, con una diferencia de 10 hectáreas respecto a la superficie cosechada, para 1998 es el Estado de Baja California Sur con una diferencia de 50 hectáreas que representa el 83.3% de las pérdidas para ese año para el cultivo de tomate cherry (ver cuadro 1). En 1999 y el 2000 la tendencia de la superficie cosechada total es a la baja, 193 y 129 hectáreas en cada una

Niveles de producción tomate cherry

Los niveles de producción de tomate cherry vieron su nivel más alto en el año de 1996 con 16.055 toneladas de las cuales, Chihuahua constituyó casi tres cuartas partes del volumen producido y le seguían los estados de Baja California Sur y Sonora. Para los años siguientes estados productores como Baja California Sur y Sonora dirigirán la producción de tomate cherry, para 1997



concentran la producción en su totalidad y 1998 concentran la producción en 66.5% y 15.4% respectivamente.

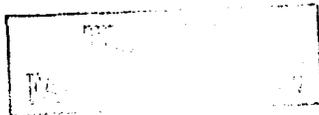
Sin embargo, en los dos últimos años¹⁹ Sonora pierde relevancia y Baja California Sur en 1999 y el 2000 concentra la producción en un 69.9²⁰ y 99.2% respectivamente, reafirmando a este estado como el principal productor de tomate cherry de nuestro país, ello quizás debido a la cercanía con el vecino país del norte, disminuyendo costos de flete (uno de los puntos más importantes en cuestión de gastos) y haciendo más rentable su producción y comercialización.

Probablemente, esta producción de alta calidad se destina a la exportación y consumo nacional, para consumidores principalmente de altos y medianos ingresos en las zonas urbanas. Así el cultivo de tomate cherry opera como nicho de mercado, buscando siempre altos niveles de rentabilidad en el mercado interno y externo para un grupo pequeño de productores.

Rendimientos de cherry

Los rendimientos pueden indicar el nivel de tecnología aplicada. El año de 1999 fue el que presentó el rendimiento más alto con 37.37 Toneladas/ hectárea. Le siguen los años de 1998 con 21.40 Ton/ ha. y 1996 con 21.15 Ton/ ha. El año de más bajo rendimiento fue el 2000 el cual fue de 15.79 Ton/ha. Esto nos puede indicar que en el año 2000 los productores de Baja California Sur –los más

¹⁹ Las estadísticas existentes van de 1995 al 2000



importantes a nivel nacional- disminuyeron el grado tecnológico destinado al cultivo de tomate *cherry* al presentar un 15.79 Ton/ ha. comparado con el año de 1999 tuvieron un rendimiento de 37.37 ton/ha. es decir una diferencia de 21.58 puntos. Quizás ello se deba a que en el año de 1999 Baja California Sur tuvo más estados competidores como Baja California y Yucatán cuyos rendimientos fueron de 34.46 y 49.13 Ton/ ha respectivamente. (ver cuadro 1).

4.- El mercado interno

El ingreso per cápita de la mayoría de la población mexicana es bajo -en promedio 2.5 dólares diarios, unos 25 pesos diarios- por lo que el consumo de los vegetales miniatura –quizás- implicaría sustituir otro tipo de alimentos típicos de la cultura alimenticia nacional, además de que en la mayoría de la población no se tiene una cultura alimenticia de este tipo.

Los consumidores son personas de clase media y alta que acuden a restaurantes donde los vegetales miniatura se sirven principalmente en ensaladas. Además, forman parte elementos decorativos de los platillos cocinados.

En general son los chef de comida internacional quienes deciden las compras -en fresco- de los vegetales baby para los restaurantes en cantidades medianas y pequeñas –ente cinco y ocho kilos- (*Hortalizas Finas*.2001), que van desde calabacitas tomates cherries, tomates peras, ejotes baby, elotillos,

²⁶ En 1999 también participan los Estados de Baja California y Yucatán con el 29.9% y para el 2000 Baja California aporta el 0.73% de la producción



lechugas, berenjenas, espinacas y chiles en su versión miniatura.

Estas compras requieren de cierta continuidad para garantizar, por un lado, el abastecimiento del restaurante y por otro, el mercado cautivo que puede tener la empresa que cumple cuando entrega variedad y calidad en el producto.

El mercado nacional tiene muy poca demanda en comparación con el mercado externo, el mercado interno presenta muchas dificultades, sobretodo para los pequeños productores, porque la cantidad demandada es muy pequeña y el precio de venta es muy bajo -sus costos de producción no permiten una mayor elasticidad en el precio final-. Sin embargo, dentro de los pequeños productores, hay tratos con las oficinas de los hoteles y restaurantes para la adquisición de los vegetales miniatura bajo acuerdos previos; muchas veces el sector llega a pagar un mejor precio del que paga el mercado de exportación, tentativamente se plantea que sea así, porque la industria hotelera importa productos como alimentos frescos exóticos a un precio muy alto (Entrevista.2001). Sin embargo, para las pequeñas empresas son pocos los volúmenes que se demandan para el mercado nacional y es más bien el mercado de exportación el de mayor interés al productor.

También se han tratado de establecer vínculos comerciales con las cadenas de autoservicio por parte de los pequeños productores, pero es muy difícil porque este tipo de vegetales no son de consumo generalizado. Para estos productores los acuerdos con las grandes cadenas comerciales implica sacrificar precio y cantidad.



Son los grandes productores nacionales de los Cabos y Baja California Sur los que alcanzan un acuerdo para la comercialización del producto en las tiendas de autoservicio. Estos productores del norte del país no tienen problema con la oferta de vegetales baby. A pesar de ello, no hay mucha variedad del producto y sólo se pueden encontrar en los anaqueles algunos productos como: calabazas baby, zanahorias baby o de cambray y el tomate cherry, todos en fresco. Cabe señalar, que el producto se presenta en canastillas pequeñas parecidas a las de las fresas, de las cuales no hay más de tres o cuatro por producto a lo largo del aparador.

Los vegetales baby enlatados, son producidos por empresas transnacionales -en su mayoría firmas norteamericanas-, las cuales importan en algunos casos el producto de países como Tailandia y Corea, para luego envasarlo tanto en lata como en vinagre y exportarlo a México.

5.- El mercado internacional

El mercado internacional está abriendo sus puertas a productos como frutas exóticas y a las hortalizas de especialidad las cuales obtienen un precio rentable. Los productores prevén las elevaciones de sus exportaciones en un periodo de cinco años, aprovechando la apertura que ofrecen los Tratado de Libre Comercio con varios países desarrollados quienes son los compradores por excelencia. Sin embargo los empresarios mexicanos deben invertir aún más en los procesos de cosecha y poscosecha para estar a tono con las nuevas oportunidades del mercado.



Los productores grandes y pequeños, en sus respectivas dimensiones, deben invertir inicialmente fuertes cantidades de capital para centros de refrigeración, mecanización, mejor control ambiental, sistemas de empaque, transporte refrigerado desde la zona de producción hasta los aeropuertos, o trailers, etcétera.

En general los consumidores de los países ricos, se encuentran atraídos por consumir productos frescos y de alta calidad; así el consumidor europeo tiene características como: un consumo per cápita anual de 20 kilogramos de hortalizas de especialidad (Cevallos, 2000), un ingreso cercano a los 20 mil dólares, 60% de la población entre 15 y 64 años de edad, consumidores exigentes en calidad y importaciones anuales de productos frescos superan los 18 mil millones de dólares desde 1995. Por éstas razones el mercado europeo es un imán para los productos mexicanos. Los principales importadores europeos de productos frescos son Alemania, Francia, Holanda y Reino Unido; y los exportadores con quién podría competir México, son Italia, España y Grecia. En general, un producto de alta calidad llega a ser un producto de exportación a las principales zonas consumidoras a nivel mundial.

Pese al potencial, la agroexportación no es sencilla para los pequeños productores mexicanos, todavía existen muchos rezagos en materia de organización, consolidación e identificación de la oferta, así como participación en eventos y ferias alimentarias internacionales. Existen algunos apoyos por parte de instituciones como Desarrollo de Mercados de Apoyo y Servicios



Comerciales, ASERCA, para traspasar las fronteras; pero los mismos no llegan a la gran mayoría de los productores creando un vacío real a los productores y es más bien con sus propios recursos como salen adelante.

El mercado natural para nuestro país, es el de los Estados Unidos, cerca del 92% producido es exportado al país vecino y ahí muchas veces encuentra otros destinos como Europa y Canadá. Sin embargo, la venta directa por parte de los pequeños empresarios con otros países se dificulta por las exigencias de los compradores. En primer lugar, se encuentra Japón quien demanda vegetales baby perfectos, el biólogo Liborio Flores señala: *"los japoneses quieren todo perfecto, por ejemplo, si tienes una calabaza tiene que ser una fotografía de otra, es un problema"*. Japón es el mercado más exigente de los vegetales debido a que tienen un muy estricto control fitosanitario y cualitativo sobre el producto, a pesar de ello, los japoneses son quienes mejor pagan las hortalizas de especialidad. Luego, siguen los europeos que también son exigentes, pero en menor medida que los compradores asiáticos, quienes requieren un producto de gran calidad y que muchas veces por los insumos, aguas contaminadas, sustancias como fertilizantes y pesticidas, limitan lo que podrían ser, compras constantes. Es por ello, que el principal mercado es Estados Unidos, que aún sigue en constante expansión y cuya demanda no se alcanza a cubrir.

Es el mercado de los latinos en Estados Unidos, tiene un gran potencial, quizás a la nostalgia gastronómica por parte de los migrantes mexicanos, compuesta de chiles, verdolagas, quelites, jicamas y camotes; si bien no son



propriadamente vegetales baby, sí pueden entrar en su canasta porque no son productos de alta demanda por parte la población –son productos agrícolas exóticos- su consumo es realizado principalmente por hispanos –en especial mexico-americanos-. Para ello, se requiere conquistar el mercado, por ejemplo, con quelites de muy alta calidad, limpios, frescos y además de una correcta distribución para que el producto tenga una mayor vida de anaquel en aras de que sea adquirido por el consumidor final.



Capítulo V Los vegetales baby en la empresa "Hortalizas Finas".

1.- Ubicación de la empresa

Las oficinas de la empresa se localizan en Cuernavaca, Morelos en la calle Pino no 130. Colonia Santa María, Ahuacatlán, Código Postal 62210. En este lugar se evalúan costos productivos, destino del producto, negociaciones con clientes, entre otras actividades administrativas propias de una empresa dedicada a la agroexportación. En el área posterior a las oficinas, se encuentran cerca de 3 hectáreas para cultivo de hierbas aromáticas como albahaca, cebollín, menta, orégano, mostaza, etc; y algunos vegetales baby como tomate cherry amarillo y rojo, calabacitas y lechugas baby. Sin embargo, no es ahí donde se realiza la mayoría de la producción.

Es en el ejido de Xipitlán Yautepec, en el Municipio de Temixco, donde se realiza la producción más importante de vegetales baby de la empresa. Se cultivan aproximadamente 20 hectáreas a cielo abierto de hierbas aromáticas y vegetales miniatura. Estos últimos se encuentran intercalados por "camas" o surcos de tierra cubiertas por un plástico que les permite una mejor absorción del agua²¹. Hay de tres a cuatro camas para el cultivo de la mayoría de los vegetales miniatura. Dentro de una hectárea puede encontrarse una variedad de hortalizas de especialidad, también llamadas exóticas o no tradicionales como: chiles, elotes, tomates-peras de color amarillo, calabacitas, ejotes, calabacitas amarillas, ejotes amarillos y



morados, tomate cherry de color rojo y anaranjado, berenjenas, espinacas, lechugas romanas y moradas; todo en su versión miniatura.



Foto 3 Campos en Yautepec de elote baby y calabacita baby

2.-Antecedentes

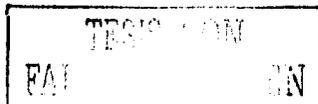
La empresa tiene su origen en un proyecto de la Universidad de Morelos en donde se planteaba que los pequeños productores eran la base productiva del estado de Morelos. Surgió la idea de crear una pequeña empresa familiar en donde los principales beneficiarios fueran los propios egresados de la

²¹ La técnica utilizada es se conoce como Plásticultura la cuál consiste en cubrir con plástico el tallo de la planta hasta llegar al suelo con la finalidad de aumentar la humedad

Universidad, como una alternativa ante la falta de empleo en el sector agrícola.

En busca de atender esta inquietud, un grupo de profesionistas provenientes de esa casa de estudio, como ingenieros, agrónomos y biólogos se inclinaron por las hortalizas más rentables y se encontró que las hortalizas de especialidad que se dirigen a un nicho de mercado, son las de mayor precio en el mercado. Bajo esa lógica, se escogió la producción de vegetales baby y las hierbas aromáticas. Ambas son parte de la canasta de estos productores, ya que si se cultivara un sólo producto, habría mayores dificultades para comercializar la mercancía. Resulta más beneficioso la venta conjunta de hierbas y vegetales porque se ofrece diversidad productiva al cliente en un sólo movimiento comercial. Hay que señalar que precisamente en ese orden se comercian los productos porque las hierbas aromáticas tienen mayor presencia comercial que los vegetales baby en nuestro país.

Fue en las ferias agrícolas internacionales de los Estados Unidos donde se estableció el primer contacto con los compradores de vegetales baby y donde se percibió su importante demanda. En varios aspectos, este país dirige el sector agrícola debido a que cuentan con los adelantos tecnológicos más importantes además de que cuentan con una infraestructura productiva y comercial que puede impactar al mercado internacional.



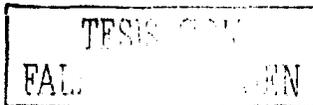
3.-La producción de vegetales baby

La producción está estrechamente vinculada a la demanda externa. Los clientes hacen su pedido directamente en las oficinas de Santa María meses antes de la cosecha. En consecuencia la empresa está obligada a conocer y estudiar los tiempos de los cultivo y corte, los procesos poscosecha y empaque, llevando así un programa que permita un mejor control del producto, tratando de evitar gastos innecesarios para la producción.

Sin embargo, el principal problema productivo de la empresa está relacionado con la inversión del cultivo, debido a que el capital desembolsado no es suficiente. Las cantidades producidas, no cubren la demanda del mercado. El mercado internacional es muy grande y la empresa es pequeña. Para una mejor cobertura del mercado potencial es necesario el crecimiento de la empresa y un manejo eficiente de la relación costo-beneficio.

Por tratarse de un producto muy exclusivo no se manejan grandes toneladas sino pequeñas cantidades que llegan a ser de kilos y libras producidas. El área destinada a la producción de baby es de ocho hectáreas.

"Hortalizas Finas" produce todo el año, pero hay temporadas en las que la actividad de la empresa tiene su producción más alta. Estas coinciden con las temporadas altas de exportación del sector hortícola mexicano, las cuales ocurren a fin de año y en el mes de mayo cuando hay una mayor actividad de los

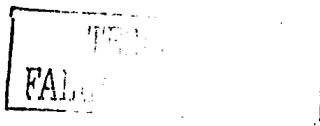


productores. La negociación con los clientes se realiza en julio, las plantaciones se empiezan hacer en agosto, para que en octubre se cristalice la venta. En general, la temporada alta de exportación es en invierno y cuando hay eventos deportivos - hay incrementos en la demanda del producto cuando se acercan días en los cuales hay eventos deportivos como: Juegos Olímpicos, Super Bowl, Peleas de Box, Juegos de la Serie Mundial o finales de Baloncesto - y culturales - en las fechas cercanas al Día de Gracias, Navidad y Año Nuevo- para los cuales se prepara producto extra, meses antes.

La Costa Este de Estados Unidos se abastece normalmente con la producción de California, pero por condiciones climáticas y de energía eléctrica tienen baja productividad. A fin de año es cuando "*Hortalizas Finas*" compete con los productores californianos: sus productos se envían a Miami, Filadelfia, Atlanta y Chicago.

Cabe mencionar que se conoce de antemano al comprador para estar al tanto de sus exigencias y cumplir con un producto que le satisfaga plenamente. En ese sentido, el Director de "*Hortalizas Finas*" señala "Sabemos qué producir y para quién, por ejemplo hay un cliente en San Diego y otro en Miami que nos piden 6 mil libras por semana cada uno. Nosotros ya estamos programando la plantación para esas fechas. Claro que si vas a vender 6 mil libras tienes que producir 8 mil o 9 mil

Sin embargo, la sobreproducción es un riesgo que corre el productor debido a que coloca todo su producto, difícilmente encontrará otro cliente que



este interesado.

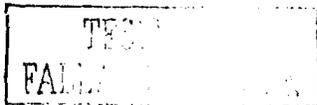
La Tecnología empleada

La empresa utiliza tecnología que no es de punta, porque aumenta considerablemente los costos productivos para un pequeño productor.

La tecnología utilizada se basa en la plasticultura, fertirrigación, riego por goteo, así como una minuciosa observación del cultivo para garantizar una buena producción. La producción se realiza en invernados en el área de Santa María y a cielo abierto en el área de Yautepec.

La técnica de camas o surcos irrigados es utilizada para los vegetales baby. se construye una cama de tierra 1 metro 10 cm de ancho, 40 cm. de alto por 20 mts. de largo que es cubierta con plástico. el cual lleva orificios área para que la planta reciba la luz solar y conserve, al mismo tiempo, la humedad de la raíz. Así mismo, a lo largo de la cama se encuentra una cinta de irrigación la cual provee de agua mezclada con fertilizantes y minerales necesarios para el apto desarrollo de la planta.

El agua para riego proviene de un pozo que es utilizado por varios productores de la zona y que mucha veces es insuficiente para la demanda del cultivo. El agua proviene del oriente del estado de Morelos específicamente de los manantiales del Popocatepetl -los cuales se están agotando-. Ante tal situación, se establecieron horarios entre los productores para el consumo correspondiente de agua. El área de riego se divide en cinco secciones, las



cuales cubren cultivos de 3 a 4 surcos de: calabazas, elotillos, tomates cherries, ejotes, etc.

Para la eliminación de plagas además de pesticidas se utilizan elementos naturales como las crisopas, que son una especie de avispas que eliminan el parásito de la mosca blanca y pesticidas naturales para combatir hongos nocivos para la planta.

La tecnología y varios insumos utilizados por la empresa son importados de Estados Unidos. La tecnología lleva un proceso de adaptación para responder a las necesidades del lugar como clima, nivel de humedad, calidad de la tierra, etc; y para generar una tecnología que sea viable en la zona productora, resultado de la iniciativa y creatividad del productor.

Los Insumos

Las semillas utilizadas son importadas de Estados Unidos, de las cuales algunas son alteradas genéticamente para crecer en pequeño, como lo es baby corn o elotillo, el cual no debe tener una altura superior 4 cm. En general para las 8 hectáreas de baby se necesitan 40 libras de semillas en promedio

Entre los insumos necesarios para la producción de vegetales se encuentran los fertilizantes e insecticidas. Los fertilizantes son compuestos químicos que favorecen el desarrollo de la planta, evitando que la misma presente decoloraciones y manchas resultado de la falta de minerales y enfermedades. Entre los elementos más requeridos se encuentran nitrato de amonio, fósforo y



potasio.



Foto 4 Baby corn y calabaza baby

Los Insecticidas son compuestos químicos que son utilizados para combatir plagas. Para el caso de los vegetales enanos, las plagas más frecuentes son: la mosquita blanca, gusano y pulgón. Entre los insecticidas destacan con su nombre comercial: fungidor, agrimex, teodán, endosulfán, nubatrón. Otro de los insumos de mayor uso lo constituyen los fungicidas, que evitan las enfermedades causadas por hongos y bacterias. Estos tienen mayor presencia en la temporada de lluvias debido al incremento de humedad y al calor en el área de cultivo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La mano de obra en el cultivo

"Hortalizas Finas" cuenta con 20 hectáreas, de las cuales, 8 hectáreas se destinan a los baby, que en temporada alta de octubre a mayo, requiere de 8 trabajadores por ha. La mano de obra labora entre seis y cinco días a la semana con una productividad en la lechuga baby, de 50 a 100 unidades al día por trabajador, y en el caso de los ejotes baby, unos 40 kilos diarios.

Entre los trabajadores se encuentran personas de todas las edades, los niños y ancianos generalmente reciben un salario diario entre 100 y 70 pesos (10 dólares). A los ancianos se les exige menos debido a que su capacidad física es menor al resto de la mano de obra. Las mujeres son contratadas cuando es el periodo de siembra y de enraizar el producto.

Comparativamente, los productores baby de California contratan a nuestros paisanos por un salario aproximado de 6.75 dólares²² la hora. En México estamos muy lejos de tales remuneraciones, aunque se dice que este bajo salario contribuye a la competitividad de las exportaciones nacionales, disminuyendo costos productivos y abaratando el producto final. Hipotéticamente se plantea que es más barato producir vegetales baby en nuestro país, resultado de la mano de obra barata y de algunos insumos baratos que tienen subsidio gubernamental como energía eléctrica y agua; además de que se cuenta con un clima apto para el cultivo.

²²Unos 66 82 pesos tan solo la hora (tipo de cambio 9 90 pesos por dólar. Septiembre 2001)



La mayoría de los trabajadores son inmigrantes de los estados vecinos de Guerrero y Puebla. Se contratan pocas mujeres, según el ingeniero David Santos (Gerente de los campos de Yautepec), por la falta de disciplina y compromiso en su trabajo. predominan los trabajadores hombres por su mejor desempeño productivo. A los trabajadores se les proporcionan incentivos monetarios para el mejor desempeño de su trabajo que es medido en temporada de cosecha por unidades recolectadas. En base a la cantidad y calidad del trabajo realizado el trabajador obtiene de 25 a 30 pesos adicionales al salario inicial acordado.

Cuando no es tiempo de las grandes cosechas, el trabajo consiste en preparar la tierra, limpiar el área de cultivo y en general cuidar el delicado crecimiento de la planta. Es en el verano cuando se observa un menor número de contrataciones para el cultivo de los baby.

La empresa forma parte de una cadena económica en la cual participan productores de cajas de exportación, comercializadores de insumos agrícolas, trabajadores de las líneas aéreas, industria restaurantera, etc.





Foto 5 calabazas baby

4.- Costos de Producción

Los costos para producir vegetales miniatura de exportación incluyen gastos desde que se presta ó renta la tierra hasta que la empresa deja el producto en manos del cliente. Todo el proceso cuesta alrededor de 200 mil pesos por hectárea, el cual comienza con *la renta o posesión de la tierra*²³, *preparación del terreno*, *proceso del cultivo*, *gastos diversos y comercialización*. Todo dentro de un ciclo de 6 meses en la producción de cielo abierto.

La renta de la tierra o posesión, consiste en pagar por el uso de una tierra ajena bajo común acuerdo entre el productor y el dueño de la tierra. Generalmente la renta se paga por ciclos que es lo que dura el proceso del

TRABAJO CON
FALLA DE ORIGEN

cultivo, cuyo precio por hectárea es de 4000 pesos (ver cuadro II).

La *preparación de suelo o terreno* requiere de la renta o préstamo de tractores con la finalidad de remover la tierra y favorecer la porosidad de la misma, así como su oxigenación. Es necesario contar con mezcla de minerales que enriquezcan la tierra. Las mezclas de minerales cuestan aproximadamente de 200 pesos por ha., en fertilizante se gasta 2000 pesos; insecticidas como el fungidor y agrimex cuestan 6,500 el litro cada uno. Otros insecticidas como endosulfán, teodán nubatrón y pirimor son más baratos entre 200 y 400 pesos el litro. Los fungicidas cuestan entre 100 y 200 pesos el kg. Los insumos utilizados protegen todo el ciclo del cultivo. El costo de mano de obra por la preparación del terreno es de 7,900 pesos. A grandes rasgos la preparación del suelo absorbe el 12% de los costos totales (ver cuadro II).

Para el *proceso de cultivo* se requiere de mano de obra, semillas, agua, electricidad, cintas de riego, fertilizantes y limpia constante del terreno para evitar plagas. Todo tiene un costo aproximado de 32,000 pesos, es decir el 16% de la inversión.

Para el rubro de gastos diversos se contemplan: gastos administrativos, equipo de comunicación, mantenimiento de maquinaria y equipo, depreciación de bienes inmuebles y muebles, así como insumos extras o adicionales.

²³ La posesión mucha veces consiste en la utilización de la tierra como préstamo amistoso entre productores de la región

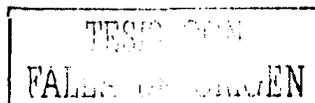


Cuadro 2

Costos de producción por hectárea

Concepto	Pesos	%
Renta de tierra ****	4.000	2%
Preparación del terreno (Fertilizantes, insecticidas, fungicidas, mano de obra)	23.900	12%
Proceso Cultivo (Semillas, agua, electricidad, cintas de riego, limpia de terreno, mano de obra)	32.000	16%
Gastos Diversos (Equipo de comunicación, gastos de administración, insumos extras, mantenimiento de maquinaria, etc)	16.000	8%
Comercialización (Cosecha, empaque y Transporte)	124.100	62%
Total	200.000	100%

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas con directivos de "Hortalizas Finas" Agosto.2001.



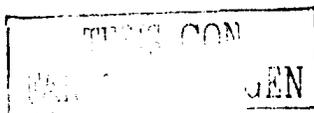
La *comercialización* del producto contempla: cosecha, empaque, transporte y flete de avión. Su costo aproximado es de 124,100 pesos, o sea el 62% del capital desembolsado. Es en ésta área donde más se absorben costos y al mismo tiempo, donde se determina la competitividad de la empresa debido a que si se redujeran, los costos por concepto de *flete de avión*, "Hortalizas Finas" desplazaría, sin ningún problema, a sus principales competidores, los productores de Centro, Sudamérica y California.

5.-Cultivo en invernadero

Un invernadero de punta requiere de dos millones de pesos por hectárea, para que su productividad sea alta. Estos costos son muy elevados para la empresa. "Hortalizas Finas" realiza inversiones de 200 mil pesos en sus invernaderos en Santa María, donde se cultivan principalmente hierbas aromáticas.

6.- Control de calidad, servicio, presentación del producto y comercialización de vegetales baby.

Hortalizas Finas tiene un fuerte compromiso con sus clientes para que ambas partes queden satisfechas, por un lado, los productores buscan satisfacer y conservar un mercado cautivo y por otro, los restaurantes que requieren productos de alto valor agregado. Estos últimos adquieren productos de calidad a buen precio, por ejemplo: si un chef tiene un evento de un día para otro la empresa se compromete a transportar el producto hasta la Ciudad de México,



que a veces es de tres kilos y que es solicitado a las 11 de la noche:

La compra del producto se puede hacer por importación como lo hacen algunos hoteles y restaurantes de Cuernavaca (las oficinas de "Hortalizas Finas" están en Cuernavaca y las áreas del cultivo están a 10 minutos), a las



Foto 6 Lechugas rojas y de ensalada en su versión baby

personas quienes se les ofreció el producto de las mismas características a un precio menor.

Unas de las preocupaciones para la empresa es proveer en forma constante, diversa y con mayores volúmenes de producto al mercado para desplazar a los productores de Guatemala y Perú, quienes son los competidores por excelencia en el mercado norteamericano.

Por tratarse de un producto de exportación, el empresario está expuesto

al comportamiento de algunas variables macroeconómicas tales como la inflación y tipo de cambio, que muchas veces afecta las ventas de calabazas baby, tomates cherries, ejotes baby, etc. Es necesario que el empresario esté pendiente de estos indicadores económicos para no sufrir pérdidas o alteraciones en los costos y precios finales.

La comercialización se efectúa inicialmente con acuerdos con cada cliente respecto a la cantidad y características del producto. Cuando el producto ya está en el poder del cliente, algunas veces se logra que se pague el 50% del producto y el resto se paga en cuarenta días. Al ser un nicho de mercado, todos los productores y clientes se conocen, todos puede saber cómo opera la competencia. Afortunadamente para la empresa casi no han tenido problemas de pago.

Al inicio de las operaciones fue cuando se rechazaron embarques, debido a que se desconocían las exigencias del cliente. Por ejemplo, el productor enviaba calabazas muy grandes o muy chicas, o las formas de embalaje no eran las adecuadas. En otras ocasiones los vegetales se enfriaron en un momento inoportuno y fueron fuente de grandes pérdidas.

El precio de mercado de un vegetal tradicional es de 50c de dólar (por unidad) frente a un vegetal baby que no puede ser vendido a menos de 2.50 de dólar. Es este precio, lo que permite su transporte por vía aérea. A pesar de todo la producción de Hortalizas Finas, todavía no maneja volúmenes muy grandes. En ocasiones, han llegado trailers a Morelos por hortalizas y la empresa no

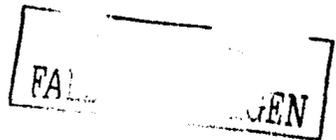


alcanza a llenar el contenedor, en general la producción de hortalizas en el estado de Morelos tiene muchas fluctuaciones, entran y salen productores buscando el cultivo más rentable o el que tenga mayores posibilidades de cosecha, el que menos cueste producir aprovechando las ventajas climáticas y de mano de obra del estado.

El reto para *Hortalizas Finas* es tener una continuidad productiva todo el año para conquistar y permanecer en el mercado interno como externo, para ello ofrece una producción de 10 toneladas promedio por semana, resultado del arduo trabajo del campo combinado con una adecuada estructura operativa.

También otro punto que favorece a la empresa, son los vínculos con las ferias comerciales, donde concurren productores, vendedores de servicios, compradores y vendedores de tecnología, etc. Al ser un sector muy restringido, todos los asistentes saben quién es ajeno y quién no al mercado.

Para el comercio con Estados Unidos hay dos entradas naturales: la Costa Este por Miami y al Oeste por California, ambos son mercados muy distintos, en ocasiones los clientes de California solicitan una calabaza más grande y en Miami es más pequeña, así, si se envía una calabaza más grande a Miami esta no es comercializada.



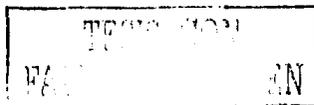
7.- Un punto clave, el transporte

Por tratarse de una pequeña empresa, muchas veces no cuentan con grandes contenedores frigoríficos y demás infraestructura que permita una mejor conservación de la mercancía por tal motivo el productor corre el riesgo (para la exportación), que por mal trato del producto este no cumpla con las medidas como tamaño, color, grado de humedad y apariencia que es necesaria para su venta. Lo que sucede algunas veces, es que el productor lleva su mercancía al aeropuerto y por falta de medios pierde el contacto con los vegetales y desconoce si el embarque es tratado adecuadamente.

En ocasiones, el embarque para exportación espera varias horas en la intemperie o el producto se introduce en el avión y se coloca junto a área de mascotas, modificando la temperatura para que los animales no tengan frío. Es decir, el productor no sabe la forma en que es tratada su mercancía y que finalmente es en el precio donde se refleja la menor o mayor calidad del producto.

Otro de los problemas es que hay ocasiones en que no se cuenta con suficientes cajas de 10 libras, las cuales son elaboradas especialmente para el transporte de vegetales y su conservación, ello según comenta el biólogo, por la falta de compromiso de quienes distribuyen las cajas.

Desde la perspectiva de la empresa Hortalizas Finas lo importante es vender calidad y servicio más que vender calabazas, por que es así como se logra ser competitivo y tener la preferencia de los clientes. Actualmente ellos



compiten con coreanos, peruanos, holandeses, israelitas, colombianos y ahí la única forma para que se realice la transacción es la calidad del producto. La venta no se realiza por lazos de compadrazgo, de amistad o corrupción, es el mercado el que determina su adquisición. Sin duda, el productor se corre riesgo de trabajar con perecederos, una granizada, una helada u otra inclemencia del tiempo puede ser lamentable para la producción.

8.- ¿A como.....?, precio de venta

Precio de venta nacional

Los precios son importantes para determinar las ventas del producto, así si se llegara a comercializar un kilo de calabazas²⁴ en el mercado nacional vía tiendas de autoservicio como Aurrerá, se tendría que vender a 20 pesos y en cambio, si el mismo producto se comercializara directamente a la cocina de chef se podría vender en 50 pesos. entonces queda clara la inclinación del productor por una venta directa y un precio mayor. En general, las cadenas de autoservicios no están interesadas en los vegetales enanos, además que no están dispuestas a pagar el precio que solicita la empresa y a que la tienda no puede absorber el volumen de venta producido

La respuesta puede llegar de otro lado, hay clientes de Estados Unidos interesados en que Hortalizas Finas les destine cierta producción para vender a cadenas de tiendas autoservicio. Esto podría ser un trabajo complementario

²⁴ Es pertinente mencionar que para el mercado nacional se manejan volúmenes más pequeños que no superan a las exportaciones

entre productores, quienes asumen su responsabilidad y comerciantes que cumplen con su compromiso.

Precio de venta internacional

La actual política económica convoca a los empresarios a ser audaces y a obtener provecho de las llamadas ventajas comparativas. Todo para que con la libre oferta y demanda se fije el precio del producto, requiriéndose una oferta diversificada, con volúmenes pequeños durante todo el año, pero principalmente en invierno, que es cuando la demanda supera la oferta en el mercado. Bajo estas condiciones de mercado, la empresa *Hortalizas Finas* produce pequeñas cantidades de hierbas y vegetales miniatura en áreas pequeñas, aprovechando los diferentes microclimas de la región de Cuernavaca y sus alrededores en estado de Morelos

Así, el precio promedio de hortalizas baby se encuentra en unos 50 dólares por libra, unos 467 pesos por .454 kg ; el promedio es de 2000 libras; unos 908 kilos por ha. por semana cuyo precio podría ser de 10.000 dólares.

9.- Principales competidores

Competencia nacional

La competencia nacional está determinada por varios inversionistas de Estados Unidos. El estado de Morelos, todavía no se presenta como un objetivo importante para las inversiones norteamericanas y apenas hay algunas empresas con capital externo en hierbas aromáticas, pero sin gran relevancia

En cambio los inversionistas del vecino país del norte, han impulsado mucho los productos hortícolas de las Californias, Norte y Sur. En Ensenada se encuentra un valle conocido como el "*Maneadero*", que casi se dedica exclusivamente al cultivo de vegetales miniatura y en baja California Sur se encuentran los productores de los Cabos quienes también cultivan el producto. Han sido los norteamericanos más que los inversionistas nacionales, los que han propiciado el desarrollo de éstos productos en nuestro país. En el centro del país, se sabe que el estado de Guanajuato produce vegetales baby pero todavía no hay gran información respecto a los productores.

Actualmente, hay algunos empresarios norteamericanos interesados en producir vegetales baby en Morelos y desde la perspectiva del biólogo Flores señala *"yo no estoy en desacuerdo en que vengan (los productores americanos) lo malo es que van a venir y ahora en lugar de que tú seas el que decidas el rumbo como productor, van a ser ellos"*.

Muchos de los productores provenientes del extranjero colocan infraestructura como empacadoras, sistemas de riego, insumos o le proporcionan el capital al productor para que realice la siembra y la cosecha. A esta forma productiva comúnmente se le conoce como agricultura por contrato, lo cual limita la libertad de decisión del productor, de cómo, con qué y cuándo producir.

En el Norte del país, los productores tienen más semejanzas a los productores norteamericanos, por el nivel tecnológico, nivel de capacitación y la

concentración de tierras que llega ser muy superior a cien hectáreas. Y si hablamos que el mayor de los productores de vegetales en Morelos cuenta con 10 ha (Flores,2001) es una diferencia abismal entre los dos tipos de productores.

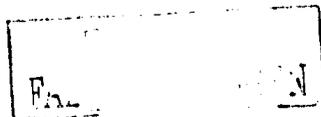
Competencia externa

El periodo de mayor competencia es en invierno, cuando los Estados Unidos tienen problemas de abasto e incrementan la demanda de hortalizas, en verano el vecino país del norte, por ejemplo, no tiene ningún problema de abasto.

Para Hortalizas Finas, California es el huerto por excelencia de los Estados Unidos con una capacidad exportadora importante. Y aquella entidad tienen ventajas que aprovechan correctamente, pero al mismo tiempo, cuentan con enormes obstáculos, que quizás México no tiene, como pueden ser: el agua, la electricidad, mano de obra muy cara y severos inviernos. Muy pocos países como México pueden producir a lo largo del año, basta con modificaciones tecnológicas para alcanzar este objetivo.

10.- Ni los ven ni los oyen, apoyos del Estado

Desde hace varios años el Estado mexicano dismanteló el aparato productivo a su cargo. Ahora se dedica a regular la economía y a servir a libres fuerzas del mercado. El retiro de subsidios al sector agrícola por parte del Estado mexicano, la falta de financiamiento, el encarecimiento del crédito, los complejos y retardados trámites para todo tipo de apoyo, permitieron que los pequeños productores continuaran su producción sin ayuda estatal.



Como se comentó en el capítulo referente a la reestructuración productiva la salida del Estado es evidente como promotor de la agricultura nacional y quedó en el pasado. Esto se ha enfatizado por las políticas adoptadas hacia el sector.

Los apoyos estatales son escasos y se tienen que abrir otras opciones como bancos privados, para los cuales, generalmente, no existen apoyos a los pequeños productores y si los hay son con tasas altas y plazos cortos obstruyendo cualquier intento de financiamiento productivo.

11.- ¿Son negocio los vegetales miniatura?

Los vegetales miniatura enfrentan diversos problemas, dentro de los cuales destacan la comercialización, costos de producción y la insuficiencia de la capacitación e investigación. A pesar de ello, el cultivo de vegetales baby es rentable, así lo asevera el Biólogo Flores: "Yo me atrevería a decir que no hay hortaliza más rentable que los babies"

Actualmente para hacer de las hortalizas baby un negocio, se requiere del mercado de exportación. Para el mercado nacional la demanda es poca aunque constante. Consecuentemente es en el exterior donde hay mayor dinamismo y donde la relación precio-calidad es muy importante para los consumidores de hortalizas de especialidad.

Una de las ventajas de los *babies* es que se manejan pequeños volúmenes a un precio alto. El mayor valor del productos radica en una

característica decorativa más que alimenticia. Por ejemplo, se sabe que es muy difícil encontrar un platillo con muchas calabacitas o varios ejotes baby, lo más común de 2 a 3 unidades del producto que son para decorar el platillo; esto se presenta como un valor agregado que repercute en una alza del producto final alrededor del 25%.

Los ingresos captados por los vegetales baby son de 1,500 dólares semanales²⁶ alrededor de 14,010 pesos y cuyos ingresos mensuales ascienden 56,040 pesos. por un ciclo productivo de 6 meses resulta 336,240 pesos. Relacionando precios y costos tenemos una ganancia cerca del 40.5%²⁶ por hectárea. Si contemplamos las 8 ha. destinadas al cultivo tenemos ingresos por 2,689,920 pesos, contra 1,600,000 de inversión inicial; tenemos una ganancia de 1,089,920 pesos.

El mercado internacional llega a presentar una fluctuación de precios cuya banda actúa de 2.10 a 1.50, 1.25 a .75 dólar la libra, que es igual a 0.454 Kg. Para ello, el empresario debe estar al tanto del tipo de cambio peso-dólar, así como variables macroeconómicas como niveles de inflación, estado de la balanza comercial, balanza de pagos, tasa de interés, tanto de los Estados Unidos como de México. Como ya se mencionó, es al final del año el mejor periodo comercial. Contrastando con los periodos de abril, que es el periodo de menor rentabilidad y junio que se mantiene una venta media, sobretodo para el lado este de la Unión Americana.

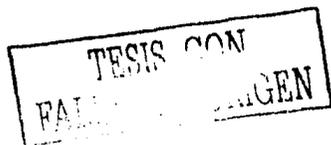
²⁶ A un tipo de cambio de un dolar por 9.34 pesos mexicanos

12.- Organización de productores de vegetales baby

No se sabe del registro de organizaciones de productores de vegetales baby, quizás por los pequeños volúmenes que se manejan y por la precaria presencia en México de estos productos. Sin embargo, en Cuernavaca Morelos hay una agrupación con veinte productores que llevan trabajando tres años uniendo esfuerzos e inquietudes para salir adelante en rubros como insumos productivos, mano de obra y servicios.

Así lo plantea el Director de *Hortalizas Finas* Liborio Flores:

"Necesitas un grupo para que puedas reunir volumen, si eres un productor mediano, entonces debes de tener cierta infraestructura básica (.....) esto es un negocio que se platea a cinco años, no puedes pensar en un proyecto de entrada y salida si quieres proyecto sólido".



²⁶ La Inversión desembolsada promedio por ciclo fue de 200.000 pesos y el Precio de Venta promedio es de 336.240 pesos esto da una ganancia de \$136.240

Conclusiones

Dentro del Nuevo Orden Internacional o Global, el gobierno mexicano lleva una política hacia el campo donde la teoría de ventajas comparativas, la cual sugiere producir bienes en base a las ventajas productivas sobre otros productores del mismo bien, cobra importancia.

Esta teoría de ventajas comparativas es el paradigma teórico bajo el cual se insertó la reestructuración productiva en nuestro país que se ha integrado al sistema alimentario mundial, participando como oferente en una red de producción y distribución en la que los países desarrollados son los principales consumidores. La aparición de la dieta "postmoderna", la mayor movilidad del capital, han impulsado la actual demanda de alimentos por un lado y por otro, la aplicación de nuevas políticas que buscan el crecimiento vía sector externo, los avances tecnológicos, pueden incorporarse como factores de la oferta. Estos elementos son un escenario relativamente útil para subsectores como el hortifrutícola, de cuya producción surge una nueva gama de productos que poseen características peculiares como las frutas y hortalizas de especialidad, mostrando nuevos matices al sector hortícola exportador de nuestro país.

Dentro de estos productos de especialidad ubicamos a los vegetales baby o vegetales miniatura. El surgimiento de la producción de los vegetales baby son resultado de la nueva cultura alimenticia en los países occidentales. La nueva cultura alimenticia es influida por el intercambio de hábitos alimenticios de Occidente y Oriente. Se encontró que han sido las personas migrantes de países

como Tailandia, Japón, Corea y China, quienes han introducido la producción de los vegetales miniatura en los países desarrollados de occidente. Esta producción data de los años noventa, sin embargo, su consumo no es generalizado debido a que la gran mayoría de los consumidores desconocen este tipo de producto y solamente los grupos étnicos antes señalados y las tiendas de hortalizas de especialidad son quienes las compran.

Dentro de las características de los vegetales baby o miniatura destacan sus dimensiones menores a los vegetales convencionales. Los cultivos de vegetales miniatura no se les permite un crecimiento total de la planta, es decir no llegan a su madurez o bien, se utilizan semillas alteradas genéticamente que dan el aspecto en pequeño al producto conservando color, sabor y la misma cantidad de nutrientes de los vegetales convencionales. Así mismo, existe una gran variedad de vegetales baby, muchos de los vegetales o verduras comunes y corrientes pueden tener su versión baby

El cultivo de vegetales miniatura se puede realizar como hortalizas de traspatio, en un jardín pequeño o en macetas. Este tipo de producción tiene características de autoconsumo, por un lado y por otro, se requiere de mayores extensiones de tierra, mecanismos de irrigación, protecciones climáticas y demás insumos productivos con fin de una producción comercial.

Las personas dedicadas a la producción de este cultivo son empresarios agrícolas que cuentan con paquetes tecnológicos, así como asesoría especializada, contratan mano de obra y cuentan eficientes medios de

comunicación. Es por ello que la producción esta limitada a los productores que tienen este tipo de elementos productivos y comerciales.

La producción de vegetales baby en nuestro país es poco significativa por ello no se detectan datos referentes a la producción de todas las variedades de la línea *baby* y únicamente aparecen datos sobre el tomate cherry a partir de 1996 hasta el 2000. El tomate cherry o tomate cereza se encuentra bajo una producción diferenciada del jitomate común. El *cherry* se comporta de manera similar en las zonas tomateras de nuestro país. Los principales estados productores son Baja California Sur, Baja California, Sonora, el Bajío y Yucatan, donde el principal consumidor del valor exportado es el vecino país del norte y cuyas exportaciones encuentran su punto más alto en la temporada de invierno y en los primeros meses de la primavera. De esta manera, se puede decir que la producción de vegetales baby tiene un registro muy limitado en las estadísticas oficiales, por ello no aparecen los productores de Morelos, estado donde se desarrollan las operaciones del micro caso de nuestra investigación, la empresa "*Hortalizas Finas*".

Esta pequeña empresa forma parte de un selecto grupo de productores que se insertan en las nuevas pautas productivas. Ellos llevan a cabo su producción en invernadero y a cielo abierto en pequeñas extensiones, cultivando vegetales como tomate cherry rojo y amarillo, calabazas, tomates pera, elotes y lechugas. Sin embargo los vegetales baby no son el único cultivo de la empresa, también se cultivan hierbas aromáticas.



Los *baby* y las hierbas forman una canasta complementaria que se ofrece a los clientes, a pesar de ello, las hierbas aromáticas representan la ganancia más importante de la canasta ofrecida a los clientes.

Estos productores se incorporan a la producción de vegetales miniatura por las ganancias que se obtienen del mercado; *Hortalizas Finas* tiene su origen en un proyecto de la Universidad de Morelos realizado por agrónomos, ingenieros y biólogos, el cual consistió en un análisis de la base agrícola estatal y en posibles estrategias productivas y comerciales para los pequeños productores. Sin embargo, lo que influyó en la realización del proyecto fue la falta de oportunidades en otras áreas profesionales y la nueva estructura agrícola de nuestro país, propiciando que profesionistas con conocimiento del sector se hicieran de mayores ingresos a través de una ganancia en la producción agrícola.

Hortalizas Finas produce para exportación y para el mercado nacional todo el año. Las exportaciones se realizan en invierno y hasta el mes de mayo cuando hay un mayor dinamismo resultado de la alta demanda de producto. Este periodo coincide con la temporada exportadora del sector hortícola mexicano cuyo destino son los Estados Unidos. En el caso de esta pequeña empresa las exportaciones de vegetales miniatura se dirigen principalmente a la costa este estadounidense, particularmente a Miami, Filadelfia, Atlanta y Chicago. De ahí que el objetivo más importante de *Hortalizas Finas* es ofrecer su producto de manera constante y en crecientes volúmenes, con el fin de desplazar a los



productores de Guatemala y Perú, quienes son los principales competidores por el mercado norteamericano.

La demanda nacional, es poca aunque constante ello ante el desconocimiento y los precios elevados del producto. Sólo las personas de altos y medianos ingresos tienen acceso al producto. Sin embargo, la presencia de los vegetales enanos en la República Mexicana está constatada en la industria restaurantera, particularmente en las barras de ensaladas de lujosos restaurantes *gourmet* y hoteles de Cancún, Acapulco y la Ciudad de México.

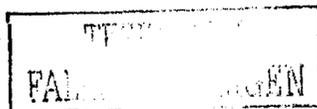
Por el lado de apoyos estatales, la empresa recibe muy pocos, estos son de programas gubernamentales de crédito, sin embargo desde la visión de los productores, estos son a tasas altas y plazos cortos obstruyendo cualquier intento de financiamiento productivo.

Unas de las ventajas de los *baby* como producto es el manejo de pequeños volúmenes a un precio alto. Sin embargo, los vegetales *baby* efectivamente, si son rentables; el producto adquiere un valor agregado que repercute en una alza del producto final alrededor del 25%.

Por último, los vegetales *baby* siguen los términos de un *nicho de mercado*, es decir, una pequeña burbuja en el mercado que provee de ganancias a los productores por cierto tiempo y que cuando deje de ser rentable, los productores, cambiarán de cultivo. Además los vegetales *baby* se pueden presentar como una alternativa productiva a la crisis del campo mexicano; sin embargo esta salida es muy limitada debido a que se requiere de una visión empresarial, inversión en infraestructura comercial y productiva y un mercado



para sus bienes. La lógica y visión de la política agrícola de nuestro país es dirigida para los productores empresariales, sin embargo no hay que olvidar que existen productores distintos que no operan bajo las mismas características productivas y que siguen otros patrones socio- culturales.



BIBLIOGRAFÍA.

Alva, Carlos. Tres regiones de México ante la globalización: los casos de chihuahua, Nuevo León y Jalisco. Centro de estudios Internacionales, El Colegio de México, México. 1998.

Arroyo, Gonzalo. Firmas transnacionales agroindustriales. Reforma agraria y desarrollo rural. Coordinación de desarrollo Agroindustrial, SAGAR, México. 1988.

Aspe, Pedro. Ajuste Macroeconómico y Concentración Social. Fondo de Cultura Económica, México. 1992.

Avellana, Isabel. El empleo rural y agroindustrias de frutas y legumbres en el bajo 1975 – 1970. Tesis. Facultad de Economía. UNAM. México. 1994.

Barton, Kelly. "The baby vegetables" The Paker Magazine. Kansas. Vance Publishing Corp. United States. 1999. pp. 14-15.

Bartra, Armando. La explotación del trabajo campesino por el Capital .Macehual-ENAH, México. 1974.

Bancomext. Fresh Produce Desk Book, Banco de Comercio Exterior. México, 1998.

Cook, Roberta. The evolving bilateral U.S. México horticultural trading relationship: trends and issues. Dept. of Agricultural Economics. University of California. Davis California., USA. 1998.

Giddens, Anthony. La tercera vía. La renovación de la social democracia. Taurus, Alfaguara, S.A. México. 1999.

González, Humberto. La exportación de frutas y hortalizas a Estados Unidos. Guía para productores. México. 1997

Gómez, Manuel. "La agromaquila hortícola: nueva forma de penetración de las transnacionales" Comercio Exterior, Vol. 40, núm. 12, México. Diciembre de 1990, pp. 1193-1199.

Krugman, Paul, Productividad del trabajo y Ventaja comparativa McGrawhill. España. 1995

Lara, Sara María Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícola. Instituto de investigaciones Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1996.

Mestries, Francis. "*José Luis Calva: en torno al acuerdo de Libre Comercio*", Debate: Agricultura y TLC. Cuadernos Agrarios, No.4, Enero – Abril / Nueva época, entrevista publicada en la R. Debate, México. 1992. pp.179-190.

Marañón, Boris. "*La agroexportación no tradicional de México y Perú*" Pp. Web: <http://México.-businessline.com/esplagroexp.html>. Rev. Comercio Exterior. Comercio Exterior. México. 1999.

Nerlove, Marc. Como modernizar la agricultura tradicional. Centro Internacional para el desarrollo económico. México. 1990.

OCDE. Normalisation internationale des fruits et legumes, internaational standardisation of fruit and vegetables. OCDE. France. 1990.

Oliver, Luis La política agrícola en el nuevo estilo de desarrollo latinoamericano. FAO. Desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y alimentación de la Oficina Regional para América Latina y el Caribe Chile 1994.

Onhealth. What's The Deal With Baby Vegetables. pag. web: [www. htm](http://www.htm). baby that vegetables is

Ortiz, Armando. Evaluación de 9 genotipos de maíz para elotillo (Babv corn) en tres localidades del país. Tesis de maestría. Facultad de agronomía. Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala.1991.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995 - 2000. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. México.1995.

Pohienz, Hernan, Factibilidad de producción Y mercado de 10 hortalizas no tradicionales en el Estado. de Nuevo León. Tesis, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Monterrey. División de graduados e investigación. Programa de graduados en agricultura. México, 1992.

Robin, Marsh y Runsten, David, "El nicho de los productos orgánicos en el mercado de Estados Unidos". En: Agricultura de exportación en tiempo de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores. Coordinadores: de Grammont, Gómez Cruz y Rindermann. Centro de investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAM)IUACH. México 1999, pp 159-161.

Robles, Rosario. Acumulación capitalista y agricultura en México. Panorama de Centroamérica y el Caribe, marzo-abril. México. 1 986.

Rubio, Blanca. "*Globalización, Reestructuración productiva en la agricultura latinoamericana y vía campesina 1970-1995*". Tesis Doctoral. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. México. 1998, pp.31-34.

Rubio, Blanca. "*Del Neoliberalismo a la guerrilla: diez años de política hacia campo*" en Rev. Coyuntura. Los saldos del Neoliberalismo. No 44/45, Febrero. México. 1994.

Schwentesius, Rita. "*La producción de hortalizas en México frente Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá*" en La agricultura mexicana frente al Tratado Trilateral de Libre Comercio, Centro de investigaciones Económicas Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y de la Agricultura Mundial. Universidad Autónoma Chapingo. México. 1998, pp 33-62.

Shultz, Theodore. Transforming Traditional Agriculture. New Heaven. Yale University Press. United States. 1964.

Tarrio, Maria. Concheiro, Luciano. "*La sociedad frente al mercado*". El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la agricultura mexicana. Universidad Autónoma Metropolitana. Xochimilco. México. 1998, pp.159 –

USAF, The evolving bilateral U.S.-Mexico horticultural Trading R...Trend issue. Pag.web: <http://www.agecon.ucdavis.edu/racurty/roberta.clusmot.htm>

Valencia, Enrique. El contraste social y macroeconómico de los ajustes: Corea del Sur y México en los ochenta. Colegio de México. México. 1998

Warman, Arturo. "Tres Modelos de organización agroindustrial frente a la economía campesina". El Desarrollo Agroindustrial y a la Economía Campesina. El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Campesina. Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial. SAGAR. México. 1989.

Weitz, Raanan, "Planeación rural en los países en desarrollo", La agricultura y la industria en el desarrollo rural. Fondo de Cultura Económica. México. 1969.

Yukawa, Setsuko. "Transformación de la agricultura tradicional en México" Economic and Business Review. The Society of Economics and Business Administration. Kyoto University. Japan. 1992.

DOCUMENTOS HEMEROGRAFICOS

Periódicos:

La Jornada. México
El Reforma. México
El Financiero. México

Revistas:

Agrovisión. México
Hortalizas. México

ANEXO

ENTREVISTA DE TRABAJO DE CAMPO

Producción

- 1.- ¿Cómo se origino la empresa "Hortalizas Finas"?
- 2.- ¿Porque cultiva vegetales baby?
- 3.- ¿La tierra que utiliza es rentada ó es propia?
- 4.- ¿Que tecnologia utiliza?
- 5.- ¿Cuanto invierte por hectárea?
- 6.- ¿Cuanto paga por salarios?
- 7.- ¿De donde son los trabajadores?
- 8.- ¿Qué género y edad predomina dentro de los trabajadores?
- 9.- ¿Qué papel tienen los invernaderos en la producción?
- 10.- ¿Qué papel tienen los campos de cielo abierto?
- 11.- ¿Cuál es el control de calidad del producto?
- 12.-¿Cuanto paga por insumos como: semillas, irrigación, fertilizantes, insecticidas y tierra?
- 13.- ¿En donde empaca su producto?
- 14.- ¿Cual es el principal problema productivo?
- 15.- ¿cuáles son las temporadas de mayor consumo?
- 16.- ¿Estaria dispuesto a introducir otro cultivo que no sean los baby?
- 17.- ¿Recibe apoyo del gobierno? En caso afirmativo de que tipo.
- 18.- ¿Cambiaría de cultivo en el futuro?
- 19.-¿Pertenece a alguna organización de productores de vegetales baby?
- 20.-¿Cuenta con apoyo estatal?

Comercialización

- 21.-Adonde se comercializa el producto
- 22.-¿Cuántas toneladas se exportan?
- 23.-¿Cuándo son las temporadas de mayor dinamismo comercial y por que?
- 24.-¿Que países son los compradores?
- 25.-¿Que países son los principales competidores de la empresa?
- 26.-¿Cuál es el precio de los vegetales baby?
- 27.-¿Cual es su ganancia o beneficio?
- 28.-¿Cómo se transporta el producto?
- 29.-¿Cuántas toneladas se destinan al mercado nacional?
- 30.-¿Cuáles son las industrias demandantes?
- 31.-Cual es el producto de mayor demanda?
- 32.-¿Como se comercializa el producto a nivel nacional?
- 33.-¿Tiene contacto con tiendas comerciales de autoservicio, en caso afirmativo como se da este?
- 34.-¿Quienes son los competidores a nivel nacional?
- 35.-¿Cual es el problema comercial más importante al que se enfrenta?
- 36.-¿Es rentable la producción y comercialización de vegetales miniatura?