

*A todos nuestros lectores,  
les deseamos Feliz Navidad y Próspero año 2000.*

**E**n el vasto y generoso agro mexicano hay cultivos que han trascendido su vocación estrictamente comercial y han adquirido significados culturales por su permanencia y arraigo popular. Tal es el caso de la calabaza, planta con historia milenaria, joya de la cocina mexicana y orgullo de cientos de productores del país.

El delicado sabor de las diversas variedades de este alimento han conquistado los paladares más exigentes en todo el orbe. Díganlo, si no, los grandes cocineros de París y Tokio. En el caso de México, sería difícil pensar en un mejor postre que la célebre “calabaza en tacha”, inscrita ya en el libro de nuestras más añejas tradiciones culinarias. La calabaza es, sin exageración posible, una de las aportaciones culturales de nuestra América al mundo, sólo comparable, acaso, con el chocolate.

Al lado de sus cualidades alimenticias y su precio al alcance de amplias mayorías, este cultivo ha dado a México la posibilidad de allegarse un importante ingreso de divisas. Su aceptación en numerosos mercados revela el potencial que la calabaza, la calabacita y el calabacín tienen en un mundo que reclama cada día más alimentos baratos, accesibles y de fácil preparación.

Los análisis que *Claridades Agropecuarias* presenta en esta entrega permiten vaticinar un futuro promisorio para la **cucurbita maxima**. Estados Unidos ha sido y sigue siendo el comprador más importante de este producto que, si bien se cultiva en casi todo el territorio nacional, por razones diversas concentra su más alta productividad en sólo tres o cuatro entidades federativas. Sin contradecir este razonable optimismo, cabe preguntar si los augurios no deberían anclarse en renovados esfuerzos por diversificar el mercado externo y en incorporar a un mayor número de productores a los beneficios de la exportación.

Se entiende que si México exportó un promedio anual de más de 200 mil toneladas de calabaza entre 1992 y 1998 (44% del total mundial), su tasa de crecimiento debería superar el 20% a partir del próximo año para consolidar su posición de líder en este terreno. El reto parece ser, por lo tanto, mantener el abasto del creciente mercado nacional, pero sin desatender nuevas y mejores oportunidades en los mercados internacionales.

En síntesis, sería sensato contemplar no sólo la expansión de las superficies cultivadas y la mejoría en los rendimientos de la calabaza mexicana, sino también la introducción de nuevas tecnologías para alcanzar más amplios márgenes y una mayor competitividad.

# DIRECTORIO

Revista mensual producida y editada por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, Organo Desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, fundado en 1991.

**Director en Jefe:**

Act. Mario Barreiro Perera

**Coordinadores Generales:**

Lic. Héctor Fanghanel Hernández  
Ing. Carlos Montañez Villafaña

**Editor Responsable:**

Miguel Yoldi

**Director de Difusión de la Información:**

Juventino Olvera González

**Colaboradores:**

J. Roberto Sánchez Robles  
Raúl Ochoa Bautista  
Francisco Rodríguez Cruz  
Julián Roque Zavaleta  
César Ortega Rivas  
Héctor Palacios Flores  
Lauro Antonio Carrillo Trueba

Se reciben colaboraciones cuyo contenido e ideas no necesariamente coinciden con los de la Institución. La responsabilidad de los trabajos firmados es exclusiva de los autores y no de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, excepto cuando exista una indicación expresa que así lo demuestre. Distribución exclusiva por suscripción. Se puede reproducir el material de esta revista siempre y cuando se cite la fuente, salvo en libros de distribución comercial, para lo cual se requerirá de autorización escrita por ASERCA.

Todo lo relacionado con esta publicación

deberá dirigirse a:

Revista "Claridades Agropecuarias",  
José María Ibararán No. 84, 5to. piso,  
Col. San José Insurgentes  
México, D. F. C. P. 03900

Tel. 626-07-48 y 83 Fax. 663-34-51  
Certificado de reserva de Derecho al uso Exclusivo No.2116-102 expedido por la Secretaría de Educación Pública.

Certificado de Licitud de Título No.7639, Certificado de licitud de Contenido No. 1/432"93"/9412 expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas, Secretaría de Gobernación.

Autorizada como correspondencia por el Servicio Postal Mexicano (SEPOMEX) con el No. de registro p-prov.-198-93

Netzahualcóyotl No. 109 Col. Centro C.P. 06880 México, D.F.

# CONTENIDO

	<i>Pag</i>
<i>Editorial</i>	<i>1</i>
<i>De Nuestra Cosecha</i>	<i>3</i>

La calabaza es un producto que tiene gran presencia en nuestro país, de allí la importancia de analizar el comportamiento de indicadores sobresalientes como producción, comercio, entre otros.

Se dan a conocer los avances del programa de Procampo para el frijol.

## *Más Allá de Nuestro Campo 25*

Importantes indicadores sobre la oferta y la demanda mundiales de calabaza se presentan en este artículo, destacando a los principales países productores y consumidores del producto, así como los precios pagados por el mismo.

Asimismo, se dan a conocer las principales variables que conforman la oferta y la demanda mundiales de frijol para el ciclo de los últimos años.

## *Canasta Agropecuaria*

*A*nexo estadístico

Impresión: Talleres Gráficos de México  
Av. Canal del Nte. No. 80 Col. Felipe Pescador  
Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06280

Portada: Iñaki Echeverría

Fotografía: Bob Schalkwijk.





## *La calabaza y la calabacita mexicanas en el mercado norteamericano*

**D  
e  
N  
u  
e  
s  
t  
r  
a  
C  
o  
s  
e  
c  
h  
a**

**I  
n  
t  
r  
o  
d  
u  
c  
c  
i  
ó  
n**

*El género cucurbita, en donde se agrupa a los diversos tipos de calabaza, ya sea tierna o dura, ha estado presente en las culturas americanas desde épocas remotas. En la actualidad, la calabaza se ha convertido en un producto de exportación, permitiendo con ello generar divisas. Con las variedades tiernas llamas italiana y amarilla, nuestro país ha encontrado en Norteamérica un mercado cautivo, al contribuir con importantes volúmenes para satisfacer la demanda. El presente trabajo, busca mostrar algunas de las características que tienen el mercado nacional e internacional de calabaza y con ello de sus posibilidades para el futuro.*

### **Antecedentes.**

La calabaza es quizá uno de los cultivos cuya presencia a lo largo de la historia de los pueblos americanos la han convertido no sólo en un alimento tradicional, sino también en un elemento cultural, apenas comparable con otros productos como el maíz, el frijol y el chile, los que son básicos para explicar la dieta alimentaria de ayer, hoy y muy probablemente del futuro.

Durante largo tiempo, el origen de la calabaza y calabacita fue un tema controvertido, hasta que restos arqueobotánicos mostraron la evidencia abrumadora de que todas las variedades del género *cucurbita* (al que pertenece la calabaza, la calabacita, el calabacín, etc). fueron originarias de América. Así encontramos que:

- a) La *cucurbita pepo* fue una especie ampliamente distribuida en el norte de México y el suroeste de los EE.UU. desde el año 7,000 a.C.
- b) La *cucurbita mixta*, tiene presencia desde la época precolombina.
- c) La *cucurbita moschata* ha estado presente, desde México hasta Perú, desde hace miles de años, en gran multitud de formas y variantes. En nuestro país se han encontrado evidencias arqueológicas que datan del año 1440 al 440 a.C., en Guatemala desde el año 900 d.C. y en Huaca Prieta, Perú, desde hace 4,000 años a.C.
- d) La *cucurbita maxima*, cuyas evidencias encontradas en excavaciones arqueológicas hechas en Perú permiten establecer su presencia en una fecha aproximada de 1,200 años a.C. Se supone que esta especie es de origen sudamericano y que su distribución estaba limitada a este continente, a la llegada de los españoles. <sup>1</sup>



Estas variedades han tenido diversos usos desde épocas muy remotas, que van desde la fabricación de utensilios (sobre todo en forma de vasijas), hasta su empleo como alimento, formando parte de aquellos productos que podríamos considerar como básicos en las culturas mesoamericanas. Al respecto, especialistas señalan: “Es interesante observar que la domesticación del chile precede a la del maíz, el frijol y la calabaza, sus tradicionales acompañantes a través de la historia”.<sup>2</sup>

Esta simbiosis no es casual ni accidental; por el contrario, se establece entre todos ellos un equilibrio, de tal forma que esta interdependencia fortaleció y ayudó a la supervivencia del grupo, ya que existe la hipótesis de que la falta de alguno de estos productos bien podría haber roto dicho equilibrio, y con ello, afectar el valor nutritivo de los demás.

En el caso de nuestro país, el cultivo y consumo de calabaza está presente desde los orígenes de nuestra nación. Por ejemplo, Vicente Riva Palacio señala al respecto:

“Un misionero jesuita nos dice que los frutos que recogían los indios de la región nahoa en su antigüedad, no eran más que maíz, calabacitas y frijoles o judías.”

Posteriormente, el mismo autor señala que dicha hortaliza pasó a formar parte de los productos que se cultivaban: “Además del maíz sembraban calabazas de varios géneros y de algunas de ellas hacían tasajos que, secos les duraban largo tiempo. Sembraban también diversas clases de frijoles que les servían de muy principal sustento para la raza.”<sup>3</sup>

Por otra parte, la presencia de variedades de calabaza en todo el continente americano dio como consecuencia una abundancia de nombres populares. Por ejemplo, en América Central recibe el nombre de ayote, cuyo vocablo se deriva del náhuatl “*ayotli*” que significa precisamente calabaza. En Sudamérica y algunas regiones de



Centroamérica se le denomina como *zapallo*, *ahuyama* en Venezuela, o bien calabaza y calabacita en nuestro país.

En la actualidad el uso y consumo de las diversas especies de la calabaza son muy amplios. Bien pueden servir como parte de algún platillo o también como uso forrajero, sobre todo de ganado avícola, bovino e incluso equino. Del fruto, además de utilizarse la pulpa, se aprovecha la semilla, a la que se le pueden dar dos usos: la extracción de aceite o en la elaboración de botanas comúnmente llamadas pepitas. De la planta, también se puede utilizar para consumo humano la flor, que forma parte de una amplia variedad de platillos tradicionales de nuestro país.

#### ***Los indicadores de la producción del género cucurbita en nuestro país.***

La producción del género cucurbita en nuestro país ha mostrado algunos cambios importantes en los últimos años, observando un crecimiento en las variedades de calabaza tierna y una reducción en el caso de las duras.

Los datos estadísticos que se refieren al cultivo de las cucurbitas en nuestro país, se organizan fundamentalmente en tres grupos:

a) el que se refiere a la calabaza en general, en donde se agrupan funda-

**SUPERFICIE SEMBRADA DE CALABAZA, CALABACITA Y KABOCHA POR ENTIDAD FEDERATIVA  
1990-1997 (has.)**

Edo.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1/
	Calabaza								
Sinaloa	10,427	8,117	902	7,615	0	0	0	60	-14.20%
Sonora	2,015	1,367	224	53	1,117	0	379	645	-9.71%
Otros	13,108	518	540	258	556	436	1,122	1,292	-12.88%
	Calabacita								
Sinaloa	0	0	8,671	8,955	7,570	7,749	11,934	9,699	1.69%
Sonora	1,402	2,140	3,598	2,168	2,838	2,632	2,517	3,292	19.26%
Hidalgo	4,345	3,693	4,707	4,098	4,216	5,137	3,674	2,946	-2.89%
Otros	12,227	13,499	13,773	11,693	10,272	11,504	11,599	11,872	-0.41%
	Kabocha								
Sonora	---	---	---	---	---	1,667	2,051	1,884	6.51%

1/ Tasa media anual de crecimiento.  
FUENTE: ASERCA con datos de la SAGAR.

mentalmente a las variedades *más* tradicionales de calabaza dura.

b) el que maneja cifras de calabacita en donde se ubican las variedades de calabaza tierna.

c) el que hace referencia a la llamada calabaza kabocha, que si bien podría ubicarse en las variedades de calabaza dura, en los últimos años se ha contabilizado en forma individual.

El análisis de los indicadores de la producción de las diversas variedades es una herramienta necesaria para explicar no sólo el grado de especialización que se registra en los varios estados que se dedican al cultivo de este género, sino también para señalar el impacto que éstas tienen en los mercados, ya sea nacional y/o internacional.

La superficie sembrada de las variedades de calabaza, calabacita y kabocha, ha registrado comportamientos antagónicos (ver gráfica de superficie cosechada). En el caso de la primera, las áreas destinadas a esta legumbre mostraron un movimiento irregular, pero con tendencia a la baja. Es decir, de una superficie sembrada en 1990 que se registró en 25,550 has. se pasó en 1997 a 1,997 has., mostrando a su vez una tasa de crecimiento anual negativa del orden de -13.17%.

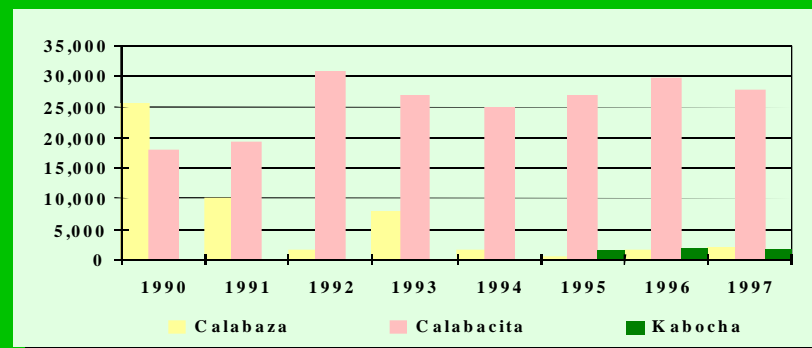
Observando el comportamiento por entidad federativa, encontramos que durante el periodo 1990-1997, el estado de Sinaloa contribuyó con el 53.44% del total de las superficies, seguido por Sonora con el 11.43%. El caso de Sinaloa es bastante represen-

tativo del hecho de cómo la calabaza ha ido perdiendo presencia en algunos estados. Así encontramos que si durante 1990 contribuyó con 10,427 has., para 1997 su participación fue de tan sólo 60 has., esto sin contar con los años en que el cultivo de dicha variedad desapareció del estado. Sonora siguió una tendencia muy similar (ver cuadro).

Otro aspecto que es importante mencionar, es el que hace referencia a la participación del sector "otros", en donde se agrupa al grueso de los estados que no tienen una participación importante, o cuya presencia no ha sido constante. Este sector ha participado, durante el periodo, con cerca del 31%, oscilando entre un margen de 5 a 12 entidades. El comportamiento registrado muestra una reducción de la superficie destinada a dicha variedad.

En el caso de la calabacita, el comportamiento nacional de superficie sembrada siguió un camino contrario al registrado por la variedad anterior (ver gráfica de superficie sembrada). De tal forma que es posible señalar que a pesar de registrar altibajos durante el periodo de 1990-97, la tendencia fue al alza, ya que pasó de 19,974 has. a 27,809 has., mostrando una tasa anual de crecimiento de 7.82%. A nivel de

**SUPERFICIE SEMBRADA DE CALABAZA, CALABACITA Y KABOCHA 1990-1997 (has.)**



FUENTE: ASERCA con datos de SAGAR

estado, Sinaloa es el que mayor participación tuvo, con aproximadamente 27% del total de la superficie, a pesar de que durante los años de 1990 y 1991 no se registró superficie alguna. Pese a que dicha entidad es la más importante, su crecimiento anual no lo fue tanto, ya que sólo alcanzó una tasa de 1.69%, dato que contrasta con el de Sonora, cuya tasa fue 19.26%, o sea la de mayor crecimiento. Hidalgo por su parte, mostró una tasa de crecimiento negativa del orden de -2.89% (ver cuadro de superficie sembrada).



La calabaza kabocha es la variedad cuya presencia en nuestro país es apenas reciente. Considerada entre las llamadas “hortalizas no tradicionales”, ha logrado encontrar nichos de mercado, sobre todo en el japonés. De acuerdo a las estadísticas proporcionadas por la SAGAR<sup>4</sup>, el registro del cultivo se dio a partir de 1995, apareciendo el estado de Sonora como el único productor, aunque esta variedad ha estado presente en la agricultura sinaloense desde hace 14 años, lo que indica que durante mucho tiempo se ubicó dentro de las calabazas en general.

De acuerdo con lo anterior, el comportamiento de la superficie sembrada ha mostrado cierta estabilidad, aunque

con una tendencia al alza, al pasar de 1,667 has. en 1995 a 1,884 has. para 1997. A su vez, registró una tasa de crecimiento del orden de 6.51%, superior al mostrado por la calabaza, pero inferior al correspondiente a la calabacita.

En lo que a superficie cosechada se refiere, su comportamiento en las tres variedades mencionadas fue similar al mostrado por la cosechada. Es decir, con tasas de crecimiento positivas a nivel nacional para las variedades kabocha y calabacita, ( 7.82 y 8.17% respectivamente), y negativa para la calabaza (-13.32%) (ver cuadro de superficie cosechada). Este comportamiento se explica por el hecho de

que este indicador depende fundamentalmente del número de áreas destinadas a la siembra, ya que los niveles de siniestralidad en el género cucurbita son bajos.<sup>5</sup> Por ejemplo, en el caso de la kabocha, durante el periodo de 1995-1997 registró un nivel de siniestralidad de 3%, lo que indica que de 100 has. sembradas sólo 3 no se cosecharon, mientras que para la calabacita fue de 5%, y para la calabaza de 9%.

La producción de las tres variedades ha mostrado también caminos diversos. En lo que a calabaza corresponde, durante el periodo de 1990-97 el 45% de la producción se dio durante el ciclo O/I, mientras que el 55% res-

**SUPERFICIE COSECHADA DE CALABAZA, CALABACITA Y KABOCHA POR ENTIDAD FEDERATIVA. 1990-1997 (has.)**

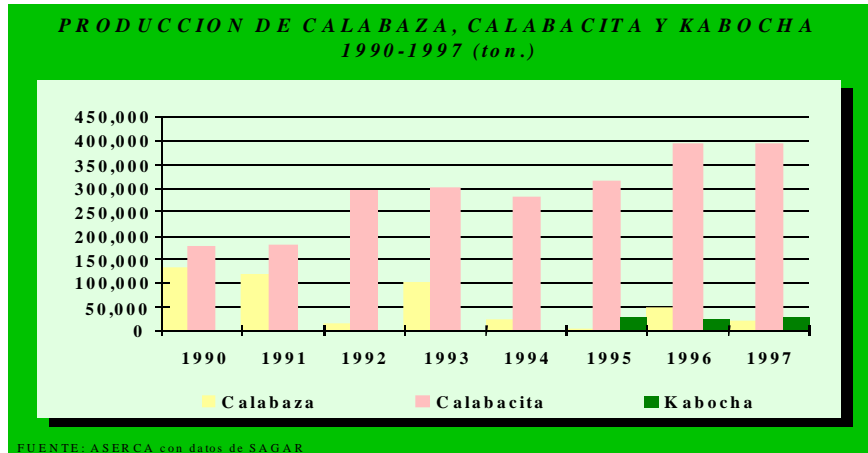
Edo.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1/
Calabaza									
Sinaloa	10,036	7,311	843	7,594	0	0	0	60	-14.20%
Sonora	1,562	1,294	184	53	1,117	0	379	588	-8.91%
Otros	11,941	487	460	247	528	330	1,113	946	-13.15%
Calabacita									
Sinaloa	0	0	8,262	8,895	7,510	7,728	11,895	9,564	2.25%
Sonora	1,234	2,054	3,073	2,020	2,772	2,615	2,460	3,263	0.88%
Hidalgo	3,776	3,160	4,611	4,034	4,094	4,713	3,058	2,244	-4.14%
Otros	11,588	12,579	12,297	11,216	9,943	11,233	11,088	11,019	-0.70%
Kabocha									
Sonora	---	---	---	---	---	1,592	2,006	1,814	7.82%

<sup>1/</sup> Tasa media anual de crecimiento.  
FUENTE: ASERCA con datos de la SAGAR.

tante durante el P/V. El cultivo de esta variedad se da básicamente en áreas de riego, ya que del total de la producción durante el periodo señalado, el 95.49% correspondió a éstas, mientras que apenas el 4.51% a las de temporal. El comportamiento de los volúmenes producidos ha mostrado un movimiento irregular con una fuerte tendencia a la baja, de tal forma, que la tasa de crecimiento anual registró cifras negativas que correspondieron a -12.18%.

Las entidades que destacaron por su participación en la generación de volúmenes fueron Sinaloa y Sonora, que en conjunto aportaron cerca del 84% del periodo. En el caso de la primera, su participación en los últimos 5 años ha ido disminuyendo de manera significativa (ver cuadro de producción). La disminución de las áreas destinadas a calabaza en los principales estados productores son la causa que explica en mayor medida la caída de la producción, ya que el rendimiento mostró una tasa de crecimiento de 16.81%. El rendimiento promedio durante el periodo de 1990-97 fue de 13.76 ton/ha.

La calabacita constituye sin lugar a dudas el ejemplo contrario. Con una producción de casi el 60% durante el ciclo O/I y con 95% en superficies de



riego, ha mostrado una tendencia no sólo ascendente, sino también sólida, al pasar de 175,125 ton. en 1990 a 391,326 ton. en 1997; es decir, en un lapso de 7 años la producción se duplicó. La tasa de crecimiento se ubicó en 17.64%, incremento que está presente en casi todo el sector hortícola<sup>6</sup>, pero que además, la coloca entre las hortalizas de mayor dinamismo en los últimos años. De entre las entidades productoras de esta hortaliza destacan sobremanera tres: Sinaloa, Sonora e Hidalgo, las que en conjunto contribuyeron durante el periodo de 1990-97 con cerca del 53% de la producción total del país. Sonora es el que mayor tasa de crecimiento registró en este rubro, ubicándose en cerca del 25% anual, como resultado del aumento

tanto en áreas sembradas como en rendimiento, en donde se tuvo una tasa de crecimiento del 23%. En este caso, lo que se puede observar es una especialización en las técnicas de producción, lo que ha permitido obtener mejores resultados en productividad. Sinaloa, por su parte, mostró una tasa de crecimiento cercana al 13%, mientras que Hidalgo registró números negativos con -3.41% (ver cuadro de producción).

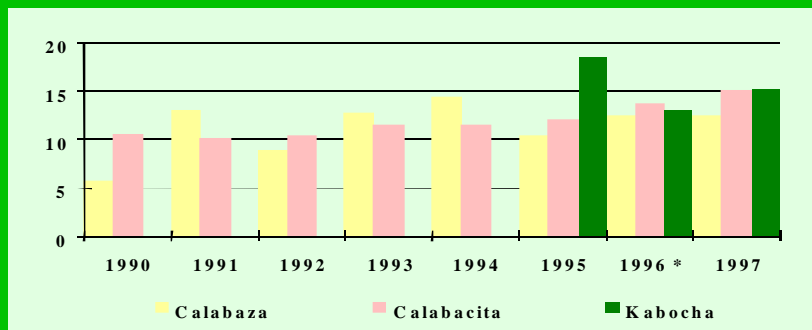
Es importante señalar que el sector otros, que abarca a los 25 estados restantes productores de esta hortaliza y que ha contribuido con cerca del 47% de la producción durante el mismo periodo, apenas ha logrado alcanzar una tasa de crecimiento promedio

**PRODUCCIÓN DE CALABAZA, CALABACITA Y KABOCHA POR ENTIDAD FEDERATIVA  
1990-1997 (ton.)**

Edo.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	<sup>1/</sup>
	Calabaza								
Sinaloa	112,213	104,805	7,983	99,011	0	0	0	713	-14.19%
Sonora	14,747	11,192	2,160	424	19,227	0	4,721	7,020	-7.49%
Otros	5,523	2,630	3,048	1,189	4,316	3,417	44,380	11,793	16.22%
	Calabacita								
Sinaloa	0	0	88,729	111,861	98,526	92,519	194,967	168,763	12.89%
Sonora	12,896	15,579	21,446	14,378	18,509	31,275	30,358	59,685	24.47%
Hidalgo	38,242	28,195	46,539	38,094	42,304	44,342	26,972	21,464	-3.41%
Otros	123,987	135,974	137,483	134,848	119,255	147,318	138,722	141,414	2.01%
	Kabocha								
Sonora	---	---	---	---	---	29,500	26,029	27,960	-2.61%

<sup>1/</sup> Tasa media anual de crecimiento.  
FUENTE: ASERCA con datos de la SAGAR.

**RENDIMIENTO DE CALABAZA, CALABACITA Y KABOCHA  
1990-1997 (ton./ha.)**



\* En el caso de calabaza, para el dato de 1996, se usó la cifra de 1997, ya que Anuario Estadístico de SAGAR da un dato muy desproporcionado.  
FUENTE: ASERCA con datos de SAGAR

anual de 2.5%, cifra que resulta ser muy inferior si se compara con las dos principales entidades productoras. Esto implica el hecho de que la producción ya está concentrada en algunos estados (sobre todo por la vocación exportadora que tienen en las hortalizas, así como por las ventajas que da la cercanía con la frontera), reduciendo con ello la posibilidad de incrementar nuevas áreas, y aunque esto fuese posible, el crecimiento sería lento.

A escala nacional, la calabacita mostró un rendimiento promedio, durante el periodo señalado, del orden de 11.83 ton./ha., con una tasa de crecimiento

de 6.02%. Sin embargo, este rendimiento resulta ser inferior en casi el 14%, si se compara con el de la entidad que mayor rendimiento promedio tuvo, que fue Sinaloa, cuya productividad se situó en 13.74 ton./ha. y una tasa de crecimiento del orden de 9.19% (ver gráfica y cuadro de rendimiento).

En el caso de la calabaza kabocha, el indicador de producción mostró un comportamiento contrario al señalado por las superficies. Es decir, mientras las áreas destinadas a la producción de esta hortaliza crecieron, la producción y el rendimiento se vieron disminuidos. Durante 1995 la producción se registró en 29,500 ton., para redu-

cirse en 1997 a 27,960 ton., de modo que la tasa de crecimiento anual dio como resultado cifras negativas del orden de -2.61%. Esta reducción sólo puede explicarse a partir de la caída del rendimiento, ya que pasó de 18.53 ton./ha. a 15.18 ton./ha., lo que dio a su vez una tasa de crecimiento negativa del orden de -9.02%. Cabe por último indicar que la producción de kabocha se da en su totalidad en superficies de riego y durante el ciclo agrícola P/V.

Ahora bien, si observamos el comportamiento del valor de la producción en las tres variedades de cucurbita que hemos estado analizando, podremos inferir la importancia que guarda cada una en la producción nacional y, en consecuencia, en los mercados. Así, encontramos que la calabacita no sólo es la de mayor valor, sino la que ha mostrado un comportamiento al alza de manera acelerada, de tal forma que para 1997 la producción tuvo un valor cercano a los mil millones de pesos, lo que indica el enorme dinamismo que muestra esta hortaliza, sobre todo si consideramos que se destinan altos volúmenes al mercado internacional. En el caso de la calabaza kabocha, en los tres años que se tienen registrados, el valor de la producción se ha

**RENDIMIENTO DE CALABAZA, CALABACITA Y KABOCHA POR ENTIDAD FEDERATIVA  
1990-1997 (ton./ha.)**

Edo.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1/
Calabaza									
Sinaloa	11.18	14.33	9.47	13.03	---	---	---	11.88	0.90%
Sonora	9.44	8.64	11.73	8.00	17.21	---	12.45	11.93	0.24%
Nacional	5.62	13.04	8.87	12.74	14.31	10.35	12.25 <sup>2/</sup>	12.25	16.81%
Calabacita									
Sinaloa	---	---	10.73	12.57	13.11	11.97	16.39	17.64	9.19%
Sonora	10.45	7.58	6.97	7.11	6.67	11.96	12.34	18.29	23.16%
Hidalgo	10.12	8.92	10.09	9.44	10.33	9.40	8.82	9.56	1.03%
Nacional	10.55	10.10	10.41	11.43	11.45	11.99	13.71	14.99	6.02%
Kabocha									
Sonora <sup>3/</sup>	---	---	---	---	---	18.53	12.97	15.18	-9.02%

1/ Tasa media anual de crecimiento.

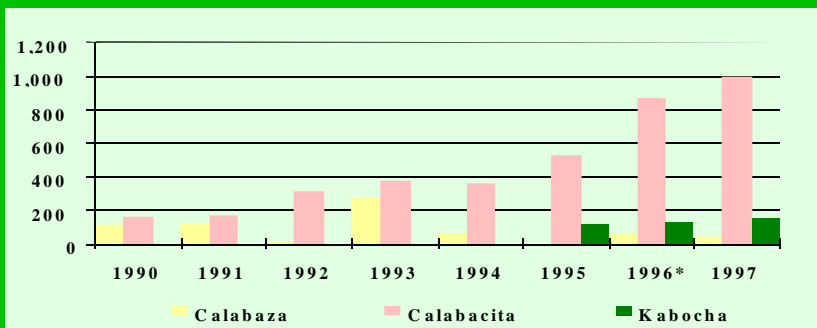
2/ En el caso de 1996 se tomó la misma cifra de 1997, ya que el dato del Anuario Estadístico de SAGAR está muy desproporcionado.

3/ En el caso de la calabaza kabocha no se pone rendimiento nacional, ya que es Sonora la única entidad productora.

FUENTE: ASERCA con datos de la SAGAR.



**VALOR DE LA PRODUCCION DE CALABAZA, CALABACITA Y KABOCHA 1990-1997 (millones de \$)**



\* En el caso de calabaza, para el dato de 1996, se usó la cifra de 1997, ya que Anuario Estadístico de SAGAR da un dato muy desproporcionado.  
FUENTE: ASERCA con datos de SAGAR

mantenido estable, pero con una ligera tendencia al crecimiento, de modo que en 1997 su valor fue cercano a los 154 millones de pesos. En lo que se refiere a la calabaza, el valor de la producción se ha reducido de manera acelerada: de cerca de 100 millones registrados en 1990, o los 268 millones de 1993, para 1997 llegó a tan sólo 37 millones de pesos.

Los datos anteriormente señalados en los indicadores de la producción permiten sacar las siguientes conclusiones:

- a) En nuestro país, se ha dado un proceso de crecimiento en las variedades de calabacita tierna, y una reducción en el caso de las variedades duras.
- b) Respecto a este proceso de crecimiento, dos factores han influido de

manera determinante. En el mercado nacional se ha dado un aumento de la demanda interna, que se refleja en un mayor incremento del consumo *per cápita* (como veremos más adelante), así como un crecimiento de los volúmenes de exportación, lo que le da un carácter de mayor rentabilidad.

- c) La calabaza dura es un ejemplo típico de cómo se han reducido superficies destinadas a dicha variedad y como consecuencia, también la producción. Este dato resulta más evidente si se compara la participación del estado de Sinaloa durante los primeros años de la década de los noventa, cuando su contribución fue más que importante, con los de los últimos años.

d) La calabacita ha resultado ser la variedad con más dinámica, al mostrar importantes incrementos en la superficie sembrada, cosechada, producción y rendimiento, lo que la ubica como una de las hortalizas más activas durante la década de los noventa, apenas detrás del chile verde.<sup>7</sup>

e) Sinaloa ha participado con el mayor porcentaje de la producción total de calabacita, con una contribución del 32%, seguido por Sonora con casi 9% e Hidalgo con 12%. Esto indica el ya conocido proceso de especialización que en la producción de hortalizas se ha dado.<sup>8</sup> De modo que mientras las dos primeras entidades producen para enviar buena parte de sus volúmenes al mercado exterior, Hidalgo es prácticamente un abastecedor del mercado nacional.

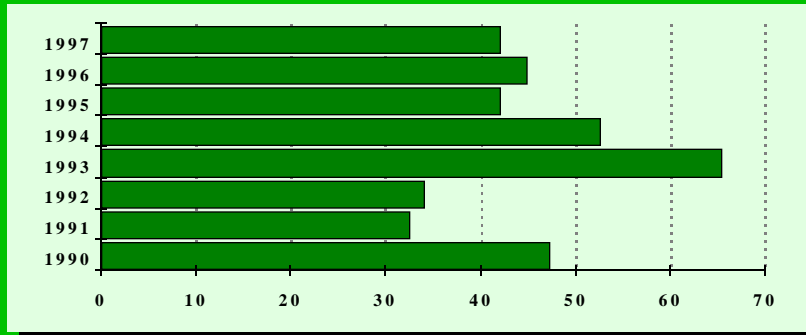
f) La calabaza kabocha, por su parte, es la variedad que más recientemente ha iniciado su explotación comercial en nuestro país. Considerada como una hortaliza no tradicional, tiene hasta este momento las ventajas que ofrece este tipo de productos: mercados no monopolizados y/o saturados, explotación a baja escala, un nicho de mercado específico, etc. Sin embargo, se debe tener en cuenta que su participación en la producción de hortalizas es apenas reciente, por lo que para un mejor análisis de su comportamiento, habrá que esperar algunos años más. De tal forma que si nuestro país mantiene o incrementa sus exportaciones, deberá no sólo mejorar sus técnicas de producción y manejo post-cosecha, sino también desarrollar trabajos de investigación que permitan generar semilla propia, ya que ésta es importada de Japón.

***El mercado nacional de las cucurbitas.***

El mercado nacional sigue siendo un importante consumidor de las diferentes especies de calabaza tierna y dura que se producen en nuestro país. Si consideramos tan sólo a los tres tipos



**PARTICIPACIÓN DEL CONSUMO APARENTE RESPECTO A LA PRODUCCIÓN TOTAL DE CALABAZA \* 1990-1997 (%)**



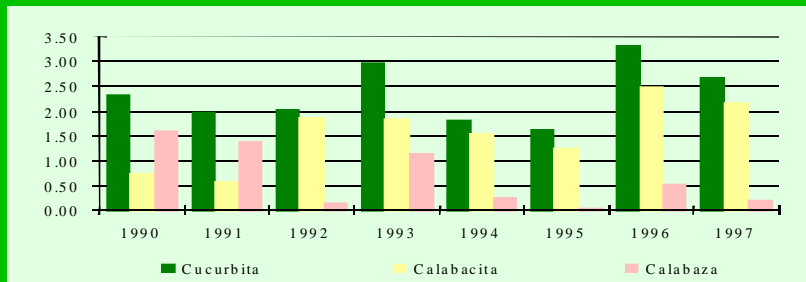
\* La producción total incluye a los tres tipos: calabaza, calabacita y kabocha  
FUENTE: Cálculo de ASERCA en base en datos de SAGAR y FAO.

que hemos mencionado, y de los cuales contamos con datos estadísticos, puede afirmarse que durante el periodo de 1970-1997 el mercado local absorbió en promedio el 45% de la producción. Esta importante participación de la demanda interna es uno de los factores que han influido en el dinamismo que el sector hortalizas ha tenido y particularmente en el de los diversos tipos de calabaza.

El comercio de los diversos tipos de calabaza que se producen en nuestro país, se da fundamentalmente en fresco, es decir, hay una escasa relación con la agroindustria, con excepción de las pepitas para botana y la elaboración de dulces regionales. Dentro de las variedades de cucurbita a las que hemos hecho referencia, la calabacita es, sin duda alguna, la que mayor presencia tiene en el mercado. Estimaciones de 1977 indicaban que el consumo *per-cápita* se ubicaba en 0.850 kilogramos por habitante. Posteriormente, en 1981 se incrementó a 1.865 kilogramos, mientras que en 1982, volvió a disminuir a 0.833 kilogramos por habitante.<sup>9</sup> En la actualidad, se estima que el consumo de calabacita no sólo se ha mantenido, sino que se ha incrementado. Por ejemplo, si tomamos como referencia el consumo *per-cápita* de cucurbita en general<sup>10</sup>, y lo comparamos por tipo de variedad, se podrá observar que en el caso de la calabacita se ha incrementado, mientras que el de la calabaza se ha ido reduciendo. De tal forma que, para 1997, de un consumo *per-cápita* de cucurbita en general estimado en 1.96 kilogramos por habitante, 1.45 kilogramos correspondieron a calabacita (ver gráfica de consumo *per-cápita* por variedad).



**CONSUMO PER-CÁPITA DE CUCURBITA EN GENERAL Y POR TIPO 1990-1997 (kilogramos/habitante)**



El consumo per-cápita de cucurbita en general, incluye los datos de calabaza y calabacita.  
En el caso de calabacita, es probable que el consumo per-cápita sea mayor, ya que en la estimación que se hizo, fue la única variedad a la que se le restó las exportaciones.  
Para el tipo calabaza, el consumo se estimó, haciendo la relación entre producción y población. No se le restó datos de exportaciones, ya que se carece de información de exportaciones por tipo de variedad. Se excluyó a la kabocha ya que su producción se destina en su totalidad al mercado de exportación japonés.  
FUENTE: Estimación de ASERCA con datos de SAGAR y el anexo del Tercer Informe de Gobierno.

No es fortuito que el consumo de calabacita se haya incrementado; por el contrario, las diversas ventajas que ofrece le han permitido ubicarse como una de las hortalizas de amplio consumo popular. Algunas ventajas son:



- a) forma parte de múltiples platillos de la cocina mexicana;
- b) la ventaja que ofrece por ser de menor tamaño;
- c) el sabor y la facilidad que tiene para su cocimiento;
- d) los bajos precios que tiene en el mercado, debido a los altos volúmenes que se producen;
- e) la posibilidad de ser encontrada en cualquier tipo de mercado, desde el llamado sobre-ruedas, hasta los centros comerciales de autoservicio.

No así en el caso de las otras variedades, en donde el tamaño, los problemas para su cocción o bien la falta de tradición en su consumo, las hacen ser utilizadas de manera limitada o sólo en fiestas tradicionales.

Es importante mencionar que los datos estadísticos que hacen referencia a la calabacita, incluyen los volúmenes tanto de calabacita italiana, amarilla, así como la llamada criolla, que es la que se consume en el mercado nacional; de ahí que sea necesario hacer la diferenciación. Lamentablemente no se cuenta con cifras por variedad que permitieran hacer un análisis más profundo.

La importancia de las variedades, obviamente también se refleja en su presencia en los diversos mercados del país. En esta perspectiva, la calabacita es la variedad que está presente durante todo el año y sobre todo en los mercados de mayor importancia, lo que contrasta con las otras, cuya presen-

cia es limitada, ya sea por los volúmenes escasos que se producen, por la falta de cultura en su consumo, porque éste se reduce en determinadas fechas o bien porque su uso final no es el humano.

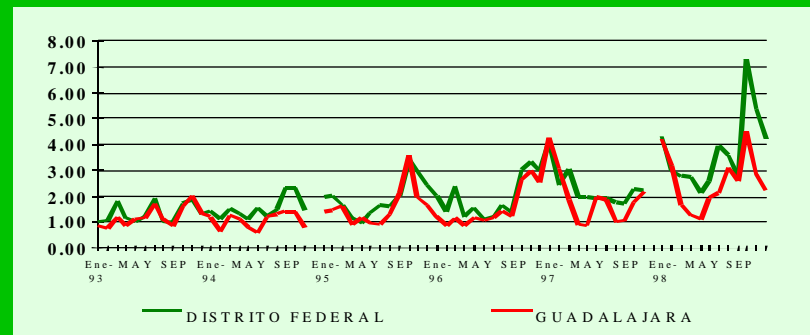
### ***Precios y canales de comercialización nacional.***

En el caso de los precios, se hizo un seguimiento de la calabacita conocida comercialmente como italiana, aunque suponemos que no se trata en sentido estricto de esta variedad (ya que en el mercado nacional se le denomina así a cualquier variedad de calabacita tierna), con el fin de conocer el comportamiento que durante varios años ha registrado. Para lo anterior se tomó el precio promedio pagado al mayoreo en las centrales del D.F., Guadalajara, Monterrey y Mérida, habiéndose obtenido las siguientes conclusiones:

a) La central de abasto de Guadalajara fue la que registró los precios más bajos. En promedio, el precio durante el periodo de 1993-1998 fue 23% menor que en la central del D.F., 31.5% menos que en Monterrey y 47.6% menor que en Mérida. Estos precios bajos se deben a que dicha central se abastece durante una importante parte del año (diciembre-abril) con calabacita de zonas productoras locales (entre las que destaca el Valle de Autlán), permitiendo con ello reducir costos en el flete y en los tiempos de maniobra y manejo del producto. Además, cuando el suministro local se reduce, se recurre al estado vecino de Michoacán, que a partir de mayo comienza a contribuir en el abastecimiento de la demanda y, en esporádicas ocasiones, de Zacatecas.

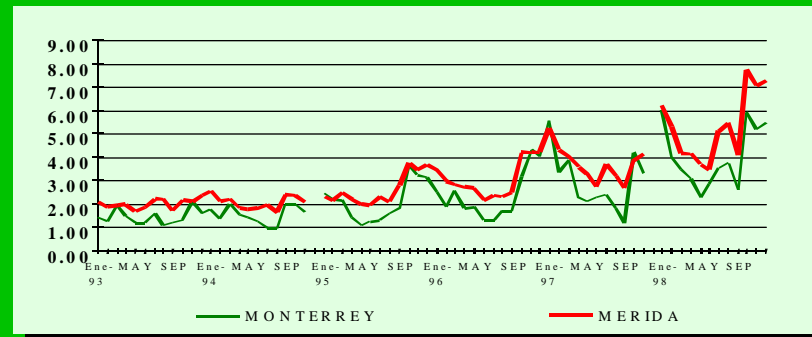
b) En contraparte, la central de Mérida registró las cotizaciones más altas, de tal forma que si se comparan los precios promedio de las diversas centrales durante el mismo periodo, encontraremos que el precio fue mayor en

**PRECIOS DE CALABACITA EN LAS CENTRALES DE ABASTO DEL D.F. Y GUADALAJARA \* 1993-1998 (\$/Kg.)**



\* Se refieren a los precios promedio pagados al mayoreo.  
FUENTE: ASERCA con datos del SNIM.

**PRECIOS DE CALABACITA EN LAS CENTRALES DE ABASTO DE MONTERREY Y MERIDA \* 1993-1998 (\$/Kg.)**



\* Se refieren a los precios promedio pagados al mayoreo.  
FUENTE: ASERCA con datos de ISNM.

46.5% con respecto al del D.F., 90.9% más que en Guadalajara y 30.7% mayor que en Monterrey. Los altos precios no sólo en calabaza sino en muchos otros productos, es una constante que está presente en la central de Mérida, debido sobre todo a que carece de zonas locales que le abastezcan de producto, por lo que tiene que recurrir a zonas productoras lejanas, como Puebla o bien a la triangulación del producto a través del D.F. En ambos casos se elevan los costos de transporte y comercialización, lo que se ve reflejado en el precio de la central.

c) Otro ejemplo de triangulación de calabacita lo representa la central de Monterrey, ya que durante 1993-1998, se abasteció su demanda con producto proveniente del D.F. y en menor medida de Coahuila, sin llegar a alcanzar las altas cotizaciones conseguidas por Mérida.

d) Un hecho es claro: el mercado nacional satisface su demanda con diversas entidades como Puebla, Morelos, Guanajuato, México, Hidalgo, Michoacán y “otros”<sup>11</sup>, las cuales en forma particular tienen una reducida participación, pero que en conjunto han contribuido durante la década de los noventa con el 59% de la producción total, lo que refuerza el carácter de especialización al que hemos hecho referencia anteriormente. La ventaja que ofrece la enorme variedad

de estados que producen la calabacita, permite que haya disponibilidad de producto durante todo el año, ya que las diferentes cosechas van entrando al mercado de forma escalonada. Así, tenemos que Morelos contribuye con la demanda durante los meses de diciembre a mayo, en marzo podemos encontrar volúmenes originarios de Guerrero, Oaxaca y Puebla, en abril comienzan arribos procedentes de Hidalgo y Guanajuato, etc.

e) Los principales estados productores, Sinaloa y Sonora, contribuyen en el mercado nacional durante periodos muy cortos y con volúmenes escasos dirigidos a las centrales del D.F. Guadalajara, Monterrey y Tijuana.

f) Por su parte, los precios muestran una marcada estacionalidad, caracterizada sobre todo por los altos pre-

cios que se registran durante los meses de septiembre a abril, cuando se restringe la oferta, quedando como único abastecedor del mercado nacional el estado de Morelos y aunque Sinaloa y Sonora cosechan en esta misma etapa, éstos destinan su producción casi en su totalidad al mercado internacional.

g) El año de 1998 alcanzó las mayores cotizaciones del periodo. Se considera que los precios en las diversas centrales de abasto registraron un incremento que osciló entre 30% y 58% con respecto al año de 1997, llegando incluso en algunas centrales a cotizaciones cercanas a los \$8 por kilogramo (ver gráfica de precios). Cabe resaltar que dicho año mostró un carácter de irregularidad en el comercio, determinado por una reducción en la oferta, a causa de las condiciones climáticas adversas que se presentaron en la producción de calabacita en el país. Así, las heladas y fríos registrados durante los primeros meses, las altas temperaturas, así como la sequía a mitad de año y posteriormente las copiosas lluvias, fueron factores determinantes en el precio.

Como ya se mencionó, los principales estados productores de calabaza y calabacita (Sinaloa y Sonora) tienen una participación muy limitada en el mercado nacional, ya que por una parte, su vocación es principalmente



exportadora, pero además, porque las variedades de calabacita italiana y amarilla que producen, tienen una escasa preferencia entre los consumidores nacionales, quienes buscan en el mercado sobre todo la calabacita conocida como criolla.

En términos generales, de acuerdo con lo señalado por productores, se considera que de la producción de calabaza tierna del estado de Sinaloa, sólo el 10% se dirige al mercado nacional, mientras que en el caso de la calabaza dura, durante el ciclo 1998-99 cerca de un 16% se dirigió a satisfacer la demanda nacional, habiéndose distribuido ambos productos a las centrales de abasto del D.F., Guadalajara, Monterrey y Tijuana, siendo más dinámica esta última, ya que en la zona fronteriza existe un mayor consumo de dichas variedades.

Como son limitados los volúmenes que se venden en el mercado nacional, los productores de calabacita italiana de Sinaloa utilizan el canal de comercialización tradicional establecido por las hortalizas de mayor importancia, como son el del jitomate<sup>12</sup> y el del chile bell. De esta forma, la mayoría de los que venden al mercado nacional lo hacen a través del comerciante mayorista de las centrales de abasto, que posteriormente se encarga ya sea de distribuirlo o de hacer la venta de piso. Así, las cargas de calabaza que se embarcan no van solas, sino más bien compartidas ya sea con tomate, chile o bien alguna otra hortaliza. Caso similar se presenta en los escasos volúmenes que envía Sonora al mercado nacional.

En otras regiones del país, sobre todo en aquellas que destinan la mayoría de su producción al mercado nacional, los canales de comercialización difieren, por lo que adquieren modalidades distintas. Por ejemplo, en el caso de Morelos, cuya importancia radica en ser casi la única entidad



abastecedora de calabacita tierna a la central de abasto del D.F.<sup>13</sup> durante un significativo periodo del año (de la segunda mitad de diciembre a abril), el canal de comercialización tiene tres modalidades:

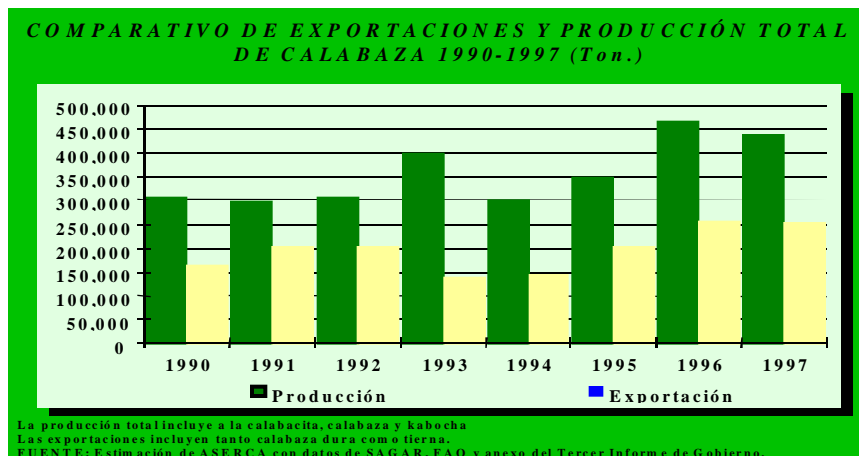
- a) En la primera, el productor vende la calabacita en parcela a los acopiadores regionales, de modo que ellos se encargan de la cosecha, el empaque y envío a la central de abasto. Estos acopiadores en muchos casos son agentes que trabajan para los comerciantes mayoristas, y tienen como objetivo garantizar la oferta requerida en el mercado.
- b) En la segunda modalidad, el productor se encarga del corte y empaque, haciendo llegar el producto a la central de abasto a través de un comi-

sionista. Este agente tiene contacto directo con los comerciantes mayoristas y cobra en promedio un 10% del total de la venta.

c) En la tercera, el productor también se encarga del corte y empaque, para posteriormente llevar la calabacita a la central de abasto de Cuautla, en donde se encuentra un agente conocido comúnmente como “revendedor”. La función que éste tiene, es comprar la mayor cantidad de volúmenes a fin de poderlos revender en las centrales de abasto del D.F., Puebla, Querétaro y algunas otras.

#### *El mercado internacional y sus características.*

El mercado internacional, también desempeña un papel muy importante en





el desarrollo y producción del género cucurbita en nuestro país. México se ubica actualmente, de acuerdo a la FAO, como el primer país exportador de calabaza, con cerca del 40% de las exportaciones mundiales, muy por arriba de España, que es el país que le sigue (ver artículo de la sección “Más allá de nuestro campo”). La venta al exterior de calabaza, a pesar de no alcanzar los volúmenes de otras hortalizas como el jitomate o el pepino, se ubica como aquellas de segunda importancia, de tal forma que su participación dentro del total de los volúmenes exportados es de cerca del 7%.

En promedio, durante el periodo de 1990-1997, se estima que cerca del 55% de la producción total del país se destinó a las exportaciones (ver gráfica

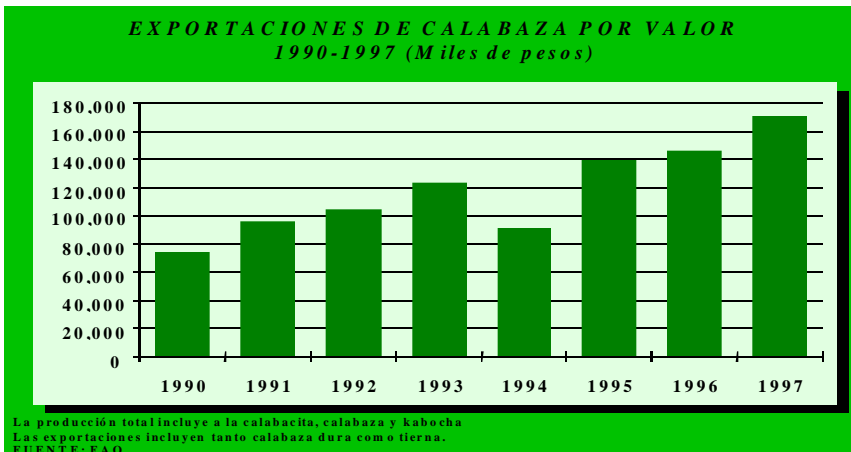
comparativa de exportaciones y producción). Aunque la mayoría de estos volúmenes están representados por calabacita tierna, también es posible encontrar exportaciones de calabaza dura. De entre las variedades de calabaza tierna que se destinan al mercado internacional destacan sobre todo la italiana y la amarilla, además de algunas otras cuya participación es limitada, como la summer, gray y otras. En lo que se refiere a las variedades de calabaza dura destaca la kabocha, cuyo nicho de mercado ha permitido su crecimiento.

Al observar las estadísticas de exportación encontramos que durante el periodo de 1990-1997, éstas han mostrado un crecimiento (con excepción de los años de 1993 y 1994), al pasar

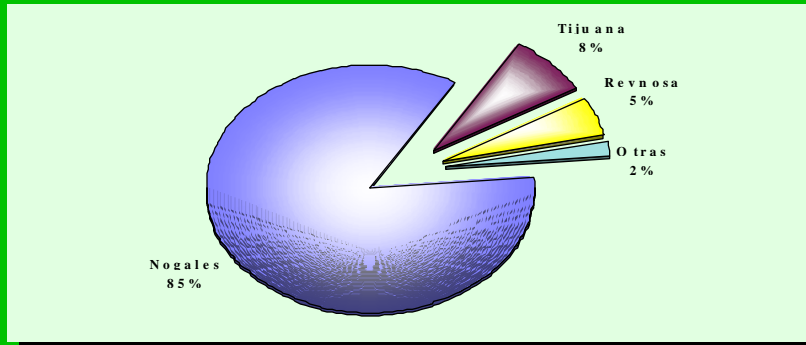
de 162,151 ton. a 256,434 ton., es decir, en un lapso de siete años los volúmenes se han incrementado en un poco más de 91,000 ton., lo que habla de las posibilidades que tiene este mercado. Por otra parte, la tasa de crecimiento anual de las exportaciones de calabacita fue de 8.05%, mientras que el valor registró un importante crecimiento al pasar de 74,334 miles de pesos en 1990 a 170,104 miles de pesos para 1997. En promedio, se calcula que, durante el periodo mencionado, las calabazas aportaron por año 117,943 miles de pesos por concepto de divisas (ver gráfica de exportaciones de calabaza por valor).

Es importante señalar que los volúmenes comercializados en el mercado exterior, muestran una clara estacionalidad, es decir, del total de las exportaciones de calabaza de nuestro país, el 91% se realizó durante el periodo de octubre a abril, destacando los meses de febrero y marzo como los de mayor actividad. Tres son los factores que explican este hecho:

- La producción de los principales estados exportadores en nuestro país (Sinaloa, Sonora y Baja California) se da durante dicho periodo.
- El destino principal de las exportaciones es EE.UU., que absorbe un poco más del 98% del total de los volúmenes.
- Las importaciones de hortalizas que realiza nuestro vecino del norte se da básicamente durante el periodo invernal, que abarca los meses de noviembre a abril. Aunque en el caso de la calabacita se da un proceso diferente, ya que no necesariamente cumple con la función de complementar la demanda, sino por el contrario, nuestro país se ha convertido en el principal abastecedor de dicho país. De acuerdo con datos ofrecidos por la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES), podría considerarse a las plazas norteamericanas como un mercado cautivo, ya que de



**EXPORTACIONES DE CALABAZA MEXICANA POR FRONTERA (%)**



FUENTE: Servicio Nacional de Información de Mercados.

la demanda total, cerca del 84.4% se abastece con calabaza mexicana, 12.2% con producto de Florida, 2.4% de otros estados norteamericanos, 0.5% con calabaza originaria de Honduras y 0.5% de otros países centromericanos.

Además de EE.UU., el género cucurbita mexicano ha participado en otros países, aunque con volúmenes limitados. Por ejemplo, en los últimos años, los mercados de Canadá y Japón se han mantenido constantes. En el primer caso, debido a que algunos

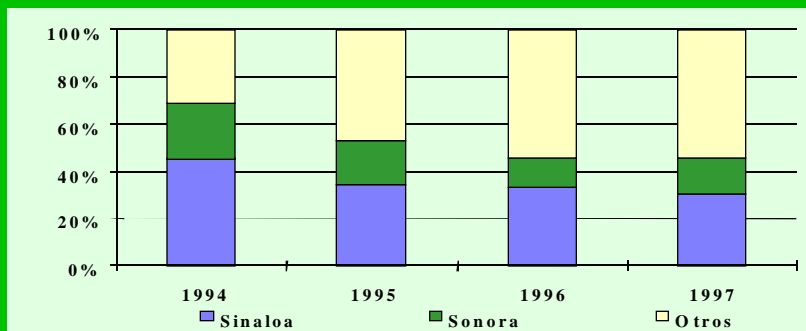
volúmenes comercializados a EE.UU. son enviados a través de los distribuidores a Canadá, mientras que en el segundo, la exportación de calabaza tipo kabocha ha sido el principal aspecto que ha permitido el crecimiento de este mercado. Otros países que han aparecido esporádicamente en la agenda de exportación mexicana han sido Belice, El Salvador, Cuba, España, Francia, Reino Unido y Hong Kong.

Los estados de Sinaloa y Sonora son, como ya se mencionó, los que mayor participación tienen en los volúmenes comercializados al extranjero. Durante los últimos cuatro años su contribución en promedio ha sido de 53% del total de las exportaciones. Es importante mencionar que este porcentaje se ha ido reduciendo, de manera paulatina, de una participación cerca-

Ya que la mayoría de las exportaciones se destina a EE.UU., la vía terrestre constituye el principal mecanismo de traslado del producto nacional. De entre las aduanas por las que cruza la calabacita mexicana, se estima que la de mayor actividad es la de Nogales, Sonora, toda vez que por ella cruza el mayor porcentaje de volúmenes, debido a que es el camino más cercano y más barato en términos de costo de flete para la producción de Sonora y Sinaloa; le siguen la de Tijuana, Baja California y la de Reynosa, Tamaulipas (ver gráfica de exportaciones por frontera).



**PARTICIPACIÓN DE SONORA Y SINALOA EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE CALABAZA MEXICANA 1994-1997 (%)**



FUENTE: Estimación de ASERCA con datos de la CAADES para Sinaloa y de los Organismos de Productores del Estado de Sonora.

na a 69% que se tenía en 1994, a 45% en 1997 (ver cuadro de participación de Sonora y Sinaloa en las exportaciones).

Lo anterior permite destacar un hecho: que la demanda del mercado de exportación ha crecido más rápido de lo que han podido hacerlo los principales estados productores-exportadores. Por ejemplo, en el caso de Sinaloa, a pesar de que los volúmenes de exportación han mostrado un incremento en términos absolutos, al pasar de 64,900 ton. en 1994 a 78,200 ton. en 1997; esta

**VOLUMENES EXPORTADOS DE CALABACITA POR SINALOA Y SONORA  
CICLO 1994-1997**

Estado	1994	1995	1996	1997
Sinaloa	64,900	68,900	85,200	78,200
Sonora	33,661	38,125	32,016	37,814
Otros	44,209	94,484	139,218	137,470
<b>Nacional</b>	<b>142,770</b>	<b>201,509</b>	<b>256,434</b>	<b>253,484</b>

Fuente: ASERCA, con datos de la CAADES para Sinaloa y de los Organismos de Productores del estado de Sonora.

tendencia al alza no ha sido suficiente para mantener su participación porcentual en la cada vez mayor demanda del mercado del exterior. Por su parte, Sonora ha mantenido un comportamiento casi constante durante el mismo periodo, con una exportación que se ubicó entre un margen de 32,000 ton.

a 38,000 ton. (ver cuadro de volúmenes de exportación de Sinaloa y Sonora). Ante esta situación, entidades que habían tenido una participación limitada en las exportaciones, pero que ya contaban con una cultura de exportación de años atrás, han visto incrementar sus posibilidades.<sup>14</sup>



**VOLÚMENES LÍMITE DE CALABAZA FRESCA O CONGELADA QUE  
ADMITE EL MERCADO NORTEAMERICANO**

Periodo:	Cantidad (kg.)
De octubre 1 de 1994 a junio 30 de 1995	120,800,000
De octubre 1 de 1995 a junio 30 de 1996	124,424,000
De octubre 1 de 1996 a junio 30 de 1997	128,157,000
De octubre 1 de 1997 a junio 30 de 1998	132,001,000
De octubre 1 de 1998 a junio 30 de 1999	135,961,000
De octubre 1 de 1999 a junio 30 de 2000	140,040,000
De octubre 1 de 2000 a junio 30 de 2001	144,242,000
De octubre 1 de 2001 a junio 30 de 2002	148,569,000
De octubre 1 de 2002 a junio 30 de 2003	153,026,000

Fuente: Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte

Entre éstas se encuentran Jalisco, Tamaulipas, Baja California, Guanajuato, Nayarit y Michoacán.

El Tratado Trilateral de Libre Comercio de América del Norte (TLC) es otro factor que influye en el mercado. Este sector fue considerado por el gobierno norteamericano como un área sensible, ya que buscaba sobre todo proteger a los *farmers* de Florida que aun que tienen una producción limitada, contribuyen con el 12% de la demanda total estadounidense. Ante tal efecto, durante el mayor periodo de importación del producto de origen mexicano, es decir, de octubre 1 a junio 30, se impuso un arancel base de 2.4 centavos de dólar por kilogramo, que se desgravaría en 10 años, siempre y cuando no rebasa las cantidades límite. En caso de que no fuese así, los volúmenes excedidos regresarán al arancel base, estando libres hasta el 1 de agosto de año 2003 (ver cuadro de los volúmenes límite).

Sin embargo, estos volúmenes límite no han sido un factor para reducir la cada vez mayor participación de la calabaza de origen nacional, ya que desde la entrada en vigor del TLC, las exportaciones han rebasado los límites.

**Canal de comercialización al mercado internacional.**

Para que la calabacita pueda llegar en buenas condiciones y con la calidad requerida por el mercado de exportación, se le debe dar un adecuado manejo post-cosecha que permita sobre todo alargar la vida de anaquel.

Una vez que se realiza la cosecha a través de un corte adecuado, el producto se envía al empaque, en donde se le da un pre-lavado en una tina que contiene agua tratada con cloro y a una temperatura de 40° F, a fin de quitarle el calor de campo que tiene esta hortaliza. Una vez realizado esto, se





pasa a través de una banda de selección en donde se definen los tamaños: 1X o extra fancy (6 1/4 pulgadas a 6 1/2 pulgadas), 2X o Fancy (7 1/4 pulgadas a 7 1/2 pulgadas), 3X o mediana ( hasta 8 1/2 pulgadas ) y 4X ( hasta 9 1/2 pulgadas). Posteriormente, cada uno de los tamaños pasa a una tina de empaque que contiene agua fría y ahí se va empacando en cajas de cartón enceradas cuyo peso aproximado es de 11 kilos. El producto se estiba y pasa al cuarto de enfriamiento con temperatura de 40° F, para que se envíe al área de conservación y después a la de embarque.

El canal de comercialización es muy similar al de las otras hortalizas de exportación que se destinan a los EE.UU. Una vez que el producto llega a la frontera y ha cumplido con los requisitos de exportación e importación, se entrega a una compañía distribuidora que se encargará de comercializarlo a través de las siguientes vías:

- Venta a las cadenas de tiendas de autoservicio;
- Venta a los mercados terminales;

- Venta a lo que se llama mercado institucional (escuelas, hospitales, asilos, etc.);
- Venta al mercado de comida rápida;
- Venta a las agroindustrias, que se encargan de picarlo y congelarlo.

A pesar de que existen compañías distribuidoras, especializadas en el comercio de calabacita (aproximadamente 3 o 4), dedicadas a contar con oferta durante todo el año, en la actualidad la tendencia es que la mayoría de los distribuidores buscan tenerla como un *comodity* más, y con ello tener una mayor variedad de productos para comercializar, sobre todo considerando que el mercado de hortalizas en los últimos años se ha ensanchado. Para tal efecto, la relación entre los productores y las compañías distribuidoras se basa en los siguientes aspectos:

- Se establece un contrato entre productores y distribuidores;
- En la etapa de producción, las compañías otorgan ya sea ayuda financiera o habilitan con insumos, que pueden ser semillas, fertilizantes, etc.;
- En la etapa de cosecha se otorga

nuevamente un apoyo financiero a los productores, bajo el término de “corte y empaque”;

- Una vez que se termina la cosecha, se le liquida al productor restándole lo prestado, además de cobrarle una comisión que puede oscilar entre 10% y 12%.

Cabe señalar que el mayor porcentaje de venta de calabaza tierna en los EE.UU. se da fundamentalmente en fresco, y que la participación de la agroindustria en el mercado responde sobre todo a una saturación o bien a que la demanda es baja. De tal forma que cumple una función de desfogue, aunque como es obvio, los precios que paga por el producto son muy bajos. Se considera, por ejemplo, que el mercado en fresco puede llegar a pagar hasta 80 centavos de dólar por libra, mientras que la agroindustria apenas 12 centavos de dólar por libra.

En el caso de la calabaza kabocha, el mercado de consumo es en su totalidad Japón, aunque aquellas calidades que no llegan a cumplir con los requisitos son enviadas al mercado esta-

dounidense, sobre todo a ciudades que cuentan con población oriental. El canal de comercialización es el siguiente: el productor entrega la calabaza kabocha a la empresa exportadora, que se encarga de transportarla, ya sea en avión o en barco. Una vez que llega el producto a Japón, la empresa en algunas ocasiones entrega directamente a las cadenas de supermercados, y en la mayoría de los casos la venta es directamente al importador, que tiene un papel importante, ya que es el agente que introduce los mayores volúmenes al país. Tras esto, el importador entrega a la central de abasto, supermercados y restaurantes. Cuando se

entrega a la central, primero se revisa el producto para ver si se cumple con los requisitos de calidad; posteriormente, entra al área de subasta, se hace la venta al mayoreo, a las tiendas de menudeo y al consumidor final.

### **Mercados y Precios.**

La calabacita tierna de origen mexicano cotiza en varias ciudades de la Unión Americana. Un seguimiento de precios que realizó Claridades Agropecuarias, permitió establecer que durante el ciclo de exportación 1997-1998, nuestro producto tuvo presencia en 7 mercados terminales, a tra-

vés de la llamada calabacita italiana en su variedad zucchini. Comparando estos datos con los precios que se pagaron a los productores mexicanos libre a bordo en la frontera de Nogales, Arizona, es posible distinguir algunas características, sobre todo aquélla que nos habla del margen de ganancia, como se muestra en el respectivo cuadro:

Otras conclusiones que a la par podríamos obtener de los mercados norteamericanos son las siguientes:

- La calabacita italiana de origen mexicano cotizó en un mayor número de

### **COMPARATIVO ENTRE EL PRECIO PAGADO EN DIVERSOS MERCADOS TERMINALES DE EE.UU. Y EL LIBRE A BORDO EN FRONTERA DE NOGALES ARIZONA. CICLO 1997/98** (Dólares por kilogramo)

<b>Mercado terminal: Atlanta</b>										
	Dic.-97	Ene.-98	Feb.	Mar.	Abr.	May.		Prom.	1/	2/
T. med.	2.16	2.73	1.02	0.80	0.94	0.81		1.41	0.73	48.16%
T. peq.-med.	2.20	1.25	1.20	0.96	1.02	0.91				
<b>Mercado terminal: Chicago</b>										
	Oct.-97	Nov.	Dic.	Ene.-98	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Prom.	
T. med.	0.77	0.79	1.25	2.27	1.00	0.68	0.72	0.80	1.03	0.35 65.67
T. peq..	0.96	0.98	1.40	2.58	1.16	0.90	0.88	0.95	1.23	0.55 55.38%
<b>Mercado terminal: Dallas</b>										
	Nov.-97	Dic.	Ene.-98	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Prom.	
T. med.	0.88	1.35	2.62	0.99	0.72	0.77	0.71	0.94	1.12	0.44 60.53%
T. peq..	1.04	1.65	2.54	1.10	0.85	1.00	0.86	1.15	1.27	0.59 53.28%
<b>Mercado terminal: Los Angeles</b>										
	Oct.-97	Nov.	Dic.	Ene.-98	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Prom.	
T. med.	1.05	0.78	1.48	2.20	0.93	0.29		0.73	1.11	0.43 61.23%
T. peq..	1.04	0.71	1.33	20.1	1.05	0.67	0.69	0.86	1.04	0.37 64.95%
T. peq.-med.	0.95	0.69	1.33	2.05	0.80	0.68	0.69		1.03	0.35 66.10%
<b>Mercado terminal: Nueva York</b>										
	Oct.-97	Nov.	Dic.	Ene.-98	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Prom.	
T. med.	1.02	0.71	0.75	2.01	0.99	0.55		0.59	0.94	0.27 71.87%
T. peq..	1.08	0.80	1.18	2.23	1.14	0.71	0.76	0.77	1.08	0.40 62.70%
<b>Mercado terminal: Toronto</b>										
	Feb.-98	Mar.	Abr.	May.					Prom.	
T. peq.-med.	1.03	0.74	0.87	0.70					0.83	0.15 81.51%
<b>Mercado terminal: Baltimore</b>										
	Nov.-97	Dic.	Ene.-98	Feb.	Mar.	Abr.	May.		Prom.	
T. med.	0.62	0.99	2.28	1.25	0.77	0.83	0.62		1.05	0.37 64.51%
T. peq..		2.44	2.41	1.14	0.97	0.99	0.86		1.47	0.79 46.20%
T. peq.-med	1.03	0.98		1.09		0.91			1.00	0.32 67.77%
<b>Precio Libre a Bordo en Frontera de Nogales, Arizona</b>										
	Oct.-97	Nov.	Dic.	Ene.-98	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Prom
3/	0.79	0.57	0.95	1.15	0.62	0.57	0.60	0.49	0.37	0.68

1/ Diferencia en dólares entre el precio del mercado terminal y el puesto libre a bordo en Nogales, Arizona.

2/ Porcentaje que representa el precio puesto libre a bordo en Nogales, Arizona, con respecto al precio pagado en mercado terminal.

3/ El precio libre a bordo en frontera de Nogales, se refiere a tamaños en general. Originalmente el precio venía en dólares por libra, por lo que para transformarlo se usó el factor 0.45359

Fuente:SNIM

ciudades del este de los EE.UU., durante el ciclo de exportación 1997-98. Esto como resultado de que la población de dicho país vive fundamentalmente concentrada entre el río Mississippi y el Atlántico. Es importante mencionar que ambos mercados, tanto Este como Oeste tienen patrones de consumo distintos; en el caso del primero hay una mayor preferencia por calabacita de color más claro, mientras que el segundo solicita calabacita de color más intenso.

- El mercado terminal de Atlanta fue el que cotizó el mayor precio promedio de EE.UU. en ambos tamaños, aspecto que también se refleja en el margen de ganancia.

- El tamaño pequeño tiene una mayor preferencia entre los consumidores norteamericanos, lo cual se hace evidente sobre todo porque alcanzó las mayores cotizaciones.

- Los meses en que la calabacita mexicana alcanzó los mayores precios fueron diciembre, enero y febrero, lo que coincide con la etapa de mayores volúmenes de exportación por parte de nuestro país. Este hecho indica que es también en estos meses cuando la demanda se encuentra en su mayor nivel.

### **Perspectivas.**

Las posibilidades que tiene el género cucurbita para los próximos años pa-



recen mostrar un panorama positivo, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

De entrada podemos decir que se ha dado una cierta especialización de producto, sobre todo en lo que se refiere a la calabacita tierna. Así encontramos que el mercado nacional seguirá siendo un importante consumidor de la llamada calabacita criolla, que podría incrementarse en la medida en que la economía familiar mejore, ya que el consumo de esta hortaliza tiene una tradición, lo que ha permitido que su consumo *per-cápita* en los últimos años se haya incrementado.

No sucede así en el caso de la calabacita italiana o amarilla, cuyas variedades no tienen una preferencia en el consumo nacional, pero que en cambio, se han destinado casi en su totalidad al mercado de exportación y sobre todo al estadounidense. En consecuencia, este mercado seguirá siendo el destino de exportación por varias razones:

- El mercado norteamericano permanecerá como un “mercado cautivo” para la calabacita tierna de origen nacional, sobre todo si consideramos que las exportaciones mexicanas contribuyen con el 84% de la demanda total de EE.UU.

- Por otro lado, no parece haber algún país competidor, que en el corto plazo pueda incrementar su participación en la demanda norteamericana, ya que algunos países centroamericanos contribuyen con apenas cerca del 1%.

- De igual forma, el mercado norteamericano seguirá siendo en los próximos años el más atractivo, ya que cuenta con una población cercana a los 260 millones de habitantes, tendrá un PIB para el año 2,000 superior a los 6 billones de dólares (de acuerdo a estimaciones del FMI), además de que el ingreso *per-cápita* de los norteamericanos es superior a los 30,000 dólares





anuales, razones que lo presentan como un importante polo de atracción de nuestras exportaciones.

- Otra ventaja que ofrece este mercado es el hecho de que, en una perspectiva general, durante los últimos años los consumidores norteamericanos están comprando una mayor cantidad de productos hortícolas. Por ejemplo, se ha estimado que más del 50% de los consumidores han comprado en promedio veinte hortalizas.

- El TLC ofrece otra ventaja adicional. A pesar de que los norteamericanos consideraron este sector como sensible, estableciendo salvaguardas y una

desgravación a 10 años, lo real es que las exportaciones han seguido creciendo y aunque los volúmenes que exceden los límites regresan al arancel original (2.4 centavos de dólar por kilogramo), esto no ha sido un impedimento para nuestros productores, ni para limitar la cada vez mayor demanda del mercado.

Frente a este panorama, los productores nacionales tendrán que irse preparando a fin de entrar con mayores ventajas al mercado. Es un hecho que la especialización de ciertas regiones y variedades destinadas a satisfacer

el mercado nacional se mantendrá, al igual que los canales de comercialización, que en algunos casos resultan ser altamente desventajosos para los productores.

En lo que se refiere al mercado de exportación, es también evidente que los consumidores norteamericanos son día a día más exigentes, y que compran sus frutas y verduras a partir de ciertas condiciones como son calidad (referida a apariencia, condición, sabor, frescura y/o grado de madurez), valor nutricional, presentación del producto y sobre todo la certificación de seguridad del mismo a través de la prueba de residuos tóxicos.

Pero quizá el mayor problema que tendrán que enfrentar los productores-exportadores nacionales, es la competencia que durante el periodo de exportación se da entre regiones. Tal es el caso de Sonora y Sinaloa, cuyas cosechas se empalman durante una época del año, lo que provoca una sobre-oferta y con ello una disminución del precio. Por lo cual será necesario que existan medidas que regulen la oferta y que permitan con ello obtener ventajas para ambas entidades.

Por otro lado, la calabaza kabocha ofrece una perspectiva con ventajas para el futuro. Las posibilidades que ofrece el ser una hortaliza que no requiere producción a grandes escalas, el tener un nicho de mercado y el dinamismo que ha alcanzado en ciertas regiones del país, le ha dado un carácter con alto potencial comercial, calidad que está presente en todos los productos llamados no tradicionales.

El género cucurbita ha estado presente en nuestro país desde hace miles de años, y muy probablemente lo estará en otros miles más; los productores mexicanos han hecho de éste un producto de exportación. Hoy lo que sigue es fortalecer a este sector que



contribuye con divisas para el país, a fin de que no sólo siga siendo proveedor de un mercado cautivo, sino que también el proceso de comercialización se dé con mayores ventajas para nosotros. ¿Qué hacer? La respuesta corresponderá a todos los actores involucrados.

<sup>1</sup> Casseres, Ernesto, *Producción de Hortalizas*. Instituto Interamericana de Cooperación para la Agricultura, San José de Costa Rica 1984, p.124-128.

<sup>2</sup> Long-Solis, Janet, *Capsicum y cultura: la historia del chilli*. Fondo de Cultura Económica, México 1987. p. 12.

<sup>3</sup> Riva Palacio, Vicente, México a través de los siglos. T I. Editorial Cumbre. México 1953. p 125-127.

<sup>4</sup> *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos 1995, 1996 y 1997*. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Centro de Estadística Agropecuaria.

<sup>5</sup> Para ubicar los niveles de siniestralidad se estableció la relación entre superficie sembrada y cosechada.

<sup>6</sup> “La actividad hortícola es una de las más dinámicas del subsector agrícola, la producción promedio anual de las hortalizas de mayor importancia (donde se ubica a la calabacita) se incrementó en 13% (durante 1997) con relación a 1996; entre los factores que han contribuido a dicho aumento está el crecimiento de la demanda interna, que cada año absorbe alrededor del 80 % de la oferta. Las exportaciones representan una orientación fuerte de la producción y en tiempos de contracción de la demanda interna, resulta una eficaz salida para la producción”. *Evaluación de Riesgos Sectoriales y Perspectivas Anuario 1999*, BITAL, Grupo Financiero, México 1999, p.3.

<sup>7</sup> Ver “ *La berenjena, una hortaliza desconocida en nuestro país, pero con enorme vocación exportadora*” en Claridades Agropecuarias No. 72, agosto 1999, Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, México, 1999.

<sup>8</sup> La actividad exportadora impulsó un proceso de especialización de las regiones productoras para mercados definidos y, por tanto, una mayor diferenciación de las tecnologías. En la actualidad la organización hortícola mexicana presenta diversas formas productivas:

i) minifundista, de bajo nivel tecnológico de verano y otoño, ubicado en los cinturones de las grandes ciudades y zonas cercanas a

centros de población importantes como Tlaxcala, Puebla e Hidalgo;

ii) comercial en nivel tecnológico medio-alto para el abasto nacional, asentada en Guanajuato, Jalisco, Morelos, San Luis Potosí y otros estados vinculados con la Central de Abasto del Distrito Federal;

iii) producción para la exportación en fresco, ubicadas en Sinaloa (invierno), Sonora (primavera verano), Guanajuato (invierno y verano) y Baja California (verano), y

iv) producción de hortalizas para su transformación, en Guanajuato, (brécol y coliflor) durante todo el año, y en Sinaloa (pasta de tomate) en invierno.

“*Competitividad de las hortalizas mexicanas en el mercado estadounidense*”, en Comercio Exterior, vol. 47, núm. 12, México, diciembre de 1997. p. 952-953

<sup>9</sup> *Programa siembra-exportación de calabacita, temporada 1982-1983*. Dirección General de Economía Agrícola. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. México 1982. p.6-7

<sup>10</sup> Cuando hablamos de consumo *per cápita* de cucurbita en general, nos referimos al consumo obtenido de la suma de los tipos de calabacita y calabaza, menos las exportaciones, entre el número de habitantes. No se incluyó a la kabocha, ya que su producción tiene como destino final el mercado japonés. En nuestro país no existe consumo.

<sup>11</sup> Dentro del grupo “otros” podríamos mencionar: Aguascalientes, Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Colima, Durango, Guerrero, Nayarit, Nuevo León, Oaxaca, Querétaro, San Luis Potosí, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán y Zacatecas, que durante el año agrícola 1997 participaron en la producción.

<sup>12</sup> “Los canales de comercialización más importantes (de jitomate), así como una estimación de su peso específico, serían los siguientes:

1. La relación directa entre el productor y el comerciante mayorista. A través de este canal se comercializa aproximadamente el 70% del tomate que se consume en fresco.

2. La presencia de un intermediario regional entre el productor y el mayorista, constituye el segundo canal de importancia y por este canal se comercializa como un 15% del total.

3. La intervención de un intermediario local y un regional entre el productor y el mayorista, por el cual fluye aproximadamente el 12% del total, y

4. El 3% restante del tomate en fresco se canaliza a través de un comisionista independiente, tanto del productor como del mayorista ”

Muñoz Rodríguez, Manrubio; Altamirano Cárdenas, J. Reyes, y otros. *Desarrollo de ventajas competitivas en la agricultura. El caso del tomate rojo*. Universidad Autónoma Chapingo, México 1995, p. 43.

<sup>13</sup> La central de abasto del D.F. es, sin duda alguna, el mercado de mayor importancia en el país, como señalan algunos datos:

· Es el mercado de casi 20 millones de personas que viven en la zona metropolitana de la Ciudad de México, las que representan a 4 millones 3 mil familias.

· Concentra el 80% de los alimentos que se consumen en el Valle de México.

· Ingresan a diario 200 mil toneladas de productos.

· Su red de distribución abarca a 318 mercados públicos, 29 plazas comerciales, 174 concentraciones comerciales, 1,166 tianguis y mercados móviles, 380 establecimientos de 15 cadenas comerciales.

· Su capacidad instalada es de 155 mil toneladas en 2,966,600 metros cúbicos, tiene 2,182 bodegas, 1455 locales comerciales.

· Ingresan a diario 36 mil 600 camiones de carga, laboran 70 mil personas y recibe 276 mil visitantes también a diario.

Fuente: Dirección General de Abasto, Comercio y Distribución de la Secretaría de Desarrollo Económico del D.F. y la Cámara Nacional de Comercio, sede D.F.

<sup>14</sup> “Programa siembra-exportación de calabacita... *op. cit.*, pp.7-8

Desearnos expresar nuestro agradecimiento a:

- Lic. Mario Haroldo Robles, Asesor de la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa.

- Lic. Jorge Rojo Leyva, Asesor de la Asociación Agrícola del Río Fuerte Sur.

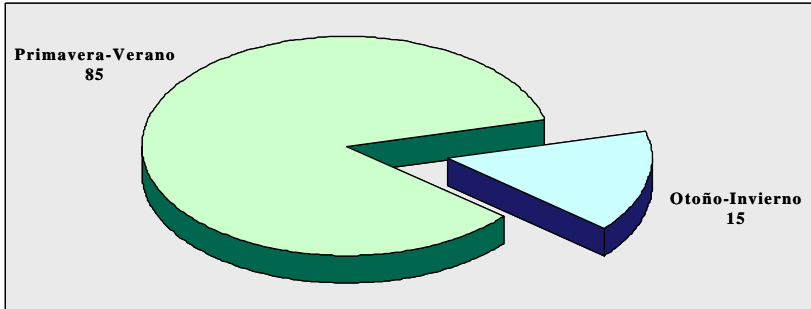
- Sr. Fernando Padilla Loreto, Gerente de Granero de Oro, S.P. de R.L.

- Lic. J. Adalberto Rubio O., Gerente de la Unión Agrícola Regional de Sonora.

- Lic. Manuel Alvarez Barreras, Director Regional de ASERCA Sinaloa - Baja California Sur.

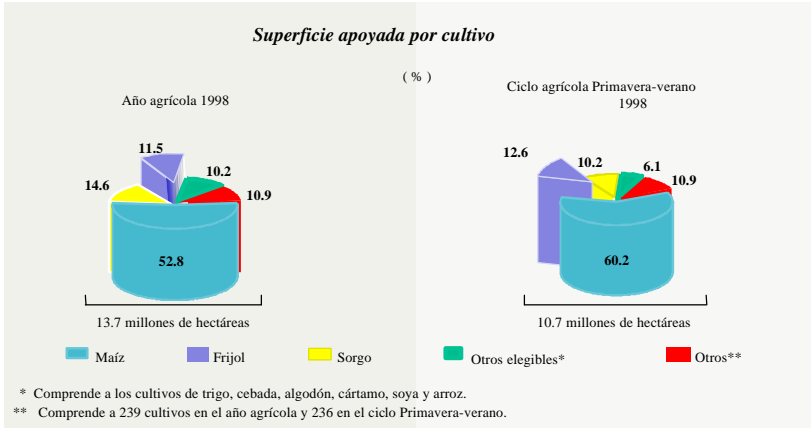
- C.P. Jesús Vázquez Carbajal, Director Regional de ASERCA Baja California-Sonora.

**Superficie apoyada de frijol por ciclo agrícola  
Año agrícola 1998  
(%)**



# El frijol en PROCAMPO

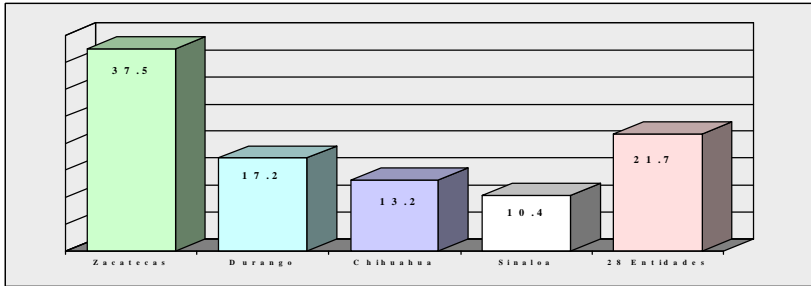
Durante los años agrícolas 1995 a 1998, Procampo apoyó una superficie sembrada de frijol que ascendió a 1 millón 596 mil hectáreas, en promedio anual.



En el año agrícola de 1998<sup>1</sup>, el Programa benefició a 1 millón 583 mil hectáreas sembradas con frijol, mediante una derrama de 974 millones de pesos, con cuotas unitarias de 556 pesos en el ciclo Otoño-invierno 1997/1998 y de 626 pesos en el Primavera-verano 1998.

1 millón 339 mil hectáreas de la superficie apoyada de frijol en el año agrícola de 1998 fue sembrada en el ciclo agrícola Primavera-verano, lo que representa el 85 por ciento del total apoyado para este cultivo.

**Superficie apoyada de frijol  
Entidades federativas principales  
Año agrícola 1998  
(%)**



Durante el año agrícola 1998, la superficie apoyada de frijol representó el 11.5 por ciento del total apoyado por Procampo y el 12.6 por ciento de lo que corresponde al ciclo agrícola Primavera-verano 1998.

<sup>1</sup> Periodo de doce meses dividido en dos ciclos agrícolas que son Otoño-invierno 1997/1998 y Primavera-verano 1998.

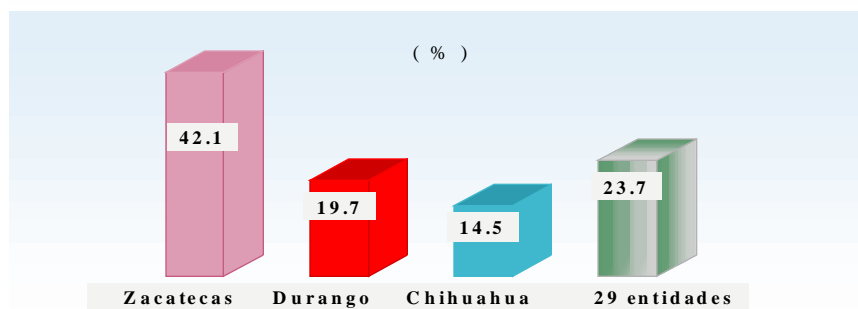
**Superficie apoyada de frijol por tamaño de predio**  
**Año agrícola 1998**  
 ( Miles de hectáreas )

Tamaño de los predios	Superficie	Participación relativa
> 0 <= 1	61	3.8%
> 1 <= 2	94	5.9%
> 2 <= 10	903	57.1%
> 10 <= 20	312	19.7%
> 20 <= 50	150	9.5%
> 50 <= 100	48	3.1%
> 100	15	0.9%
<b>Total</b>	<b>1,583</b>	<b>100.0%</b>

Zacatecas, Durango, Chihuahua y Sinaloa comprendieron un poco más de las tres cuartas partes de la extensión sembrada con frijol que se apoyó en 1998.

En función del tamaño de los predios sembrados con frijol, el Programa ha beneficiado, en mayor medida, a los productores que laboran en los mayores a 2 y hasta 20 hectáreas; en 1998, estos predios significaron el 77 por ciento de la superficie apoyada total. La superficie subsidiada de frijol se sembró, principalmente, bajo la modalidad de temporal. En 1998, las extensiones temporales comprendieron el 85 por ciento del total, sobre todo en Zacatecas, Durango y Chihuahua.

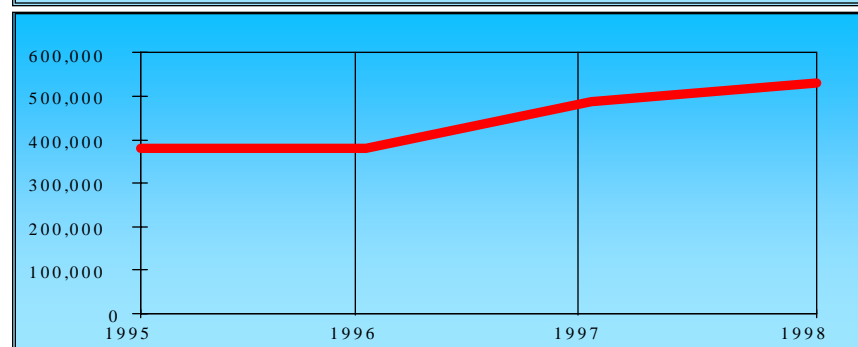
**Superficie apoyada de frijol. Temporal**  
**Entidades federativas principales**  
**Año agrícola 1998**



Al través del esquema de cesión de derechos al cobro del apoyo de Procampo, los productores han podido utilizar los beneficios del Programa para adquirir semillas, fertilizantes, agroquímicos, materias primas en general, o disponer de un crédito u otros servicios.

La superficie apoyada de frijol y comprometida por el mecanismo de cesión de derechos, se ha subsidiado en forma creciente. Durante los años agrícolas de 1995 a 1998, la cesión pasó de 382 mil a 531 mil hectáreas.

**Superficie apoyada de frijol con cesión de derechos**  
**Años agrícolas 1995-1998**  
 ( hectáreas )





# Más allá de nuestro campo

## Panorama mundial de la producción de calabaza



**I  
n  
t  
r  
o  
d  
u  
c  
c  
i  
ó  
n**

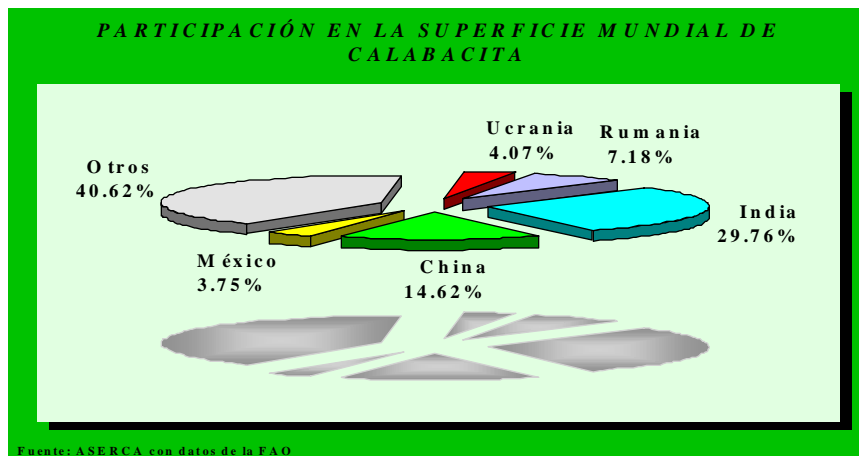
*El presente artículo resume aspectos importantes sobre la producción mundial de calabaza, así como el comercio internacional de esa hortaliza y las cotizaciones que se registraron en los principales mercados estadounidenses. El análisis desglosa los indicadores a nivel país para destacar a los principales productores, demandantes y oferentes de la misma.*

### **Producción**

Existe una gran variedad de calabazas (cuyo nombre científico es *Cucurbita maxima*), las cuales se distinguen por las características de sus frutas y por la forma como crece la planta, dado que algunas crecen erguidas y otras de forma rastrera. Esta hortaliza es

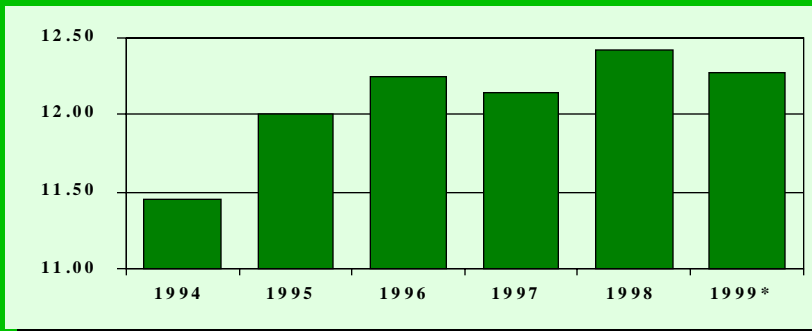
demandada por un gran número de países en los cuales la forma de prepararla varía de acuerdo a los gustos de los consumidores.

Gracias al comportamiento positivo que se ha registrado en la superficie cosechada y en los rendimientos de calabaza, la producción mundial ha





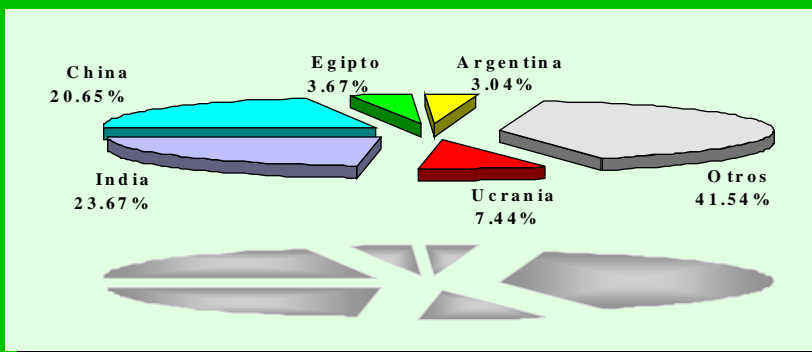
**RENDIMIENTO MUNDIAL DE CALABACITA**  
(ton/ha)



\* proyección  
Fuente: ASERCA con datos de la FAO



**PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CALABACITA**



Fuente: ASERCA con datos de la FAO

mantenido un crecimiento constante a partir de la segunda mitad de la presente década, salvo en 1999, año para el cual se espera una contracción del producto.

La superficie cosechada se ha ubicado, en promedio anual entre 1994 y 1998, en 1.11 millones de hectáreas, con una tasa de crecimiento promedio anual de 6.6% en el periodo. En este rubro, los países que destinan una mayor superficie al cultivo son India y China con 29.8% y 14.6%, respectivamente, seguidos por Rumania con 7.2%, Ucrania con 4.1% y México con 3.8%.

El rendimiento mundial ha pasado de 11.45 toneladas por hectárea en 1994 a 12.42 en 1998, lo que representa un alza de 8.4%, destacando los casos de Ucrania y China, cuya productividad supera por mucho al promedio anual, con 21.9 toneladas por hectárea y 17.22, respectivamente.

Esta situación de mayor superficie destinada al cultivo, así como la recuperación de la productividad han influido en la tendencia positiva de la producción.

La producción promedio anual de calabaza en el mundo se ubicó en 13.4 millones de toneladas, entre 1994 y 1998, con una tasa de crecimiento del 15.6% en el periodo de estudio.

Entre los principales productores mundiales de calabaza destacan India, China y Ucrania, los cuales producen alrededor del 54% de la producción mundial.

India obtiene alrededor del 24% de la producción mundial y de los cinco países es el que menor tasa de crecimiento registra con 3.2% entre 1994 y 1998. Si bien es cierto que es el principal en cuanto a superficie cosechada,

### PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE CALABACITA

(miles de toneladas)

PAÍS	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
India	3,100.00	3,150.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00
China	2,252.56	2,467.86	2,971.02	3,071.02	3,071.02	3,037.68
Ucrania	790.00	1,082.00	908.00	1,000.00	1,200.00	1,036.00
Egipto	375.00	438.50	498.32	568.04	575.00	547.12
Argentina	420.00	415.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Otros	5,294.29	5,462.40	5,780.96	5,595.38	5,688.98	5,688.44
Mundial	12,231.85	13,015.76	13,758.30	13,834.43	14,135.00	13,909.24

FUENTE: ASERCA CON DATOS DE LA FAO

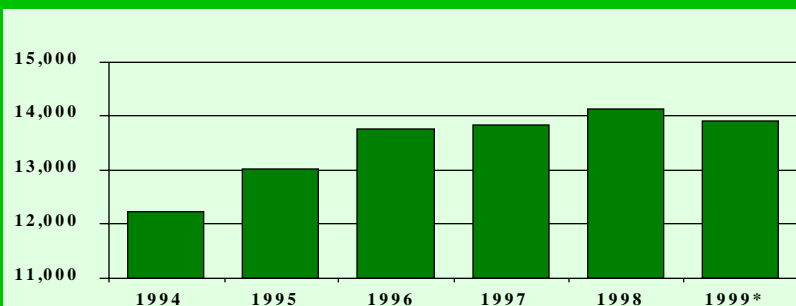
\* proyectado

NOTA: La suma del total puede no coincidir por el redondeo



### PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CALABACITA

(miles de toneladas)



\* proyección

Fuente: ASERCA con datos de la FAO

los bajos niveles de productividad impiden que su producción aumente en forma proporcional con la superficie destinada al cultivo. En este sentido, mientras que la superficie cosechada creció en 4.7% entre 1994 y 1998, los rendimientos disminuyeron en 1.4% en el mismo periodo.

China ocupa el segundo lugar como productor de calabaza en el mundo y es, en cuanto a crecimiento de su producto, el tercero con el mejor comportamiento con una alza en la producción de 36.3% entre 1994 y 1998. El dinamismo de su producción es el resultado de una combinación de buenos rendimientos y una mayor superficie destinada al cultivo. La productividad en este país asiático ha crecido en 1.6% en el periodo de estudio, pero lo relevante no está en su crecimiento, sino en el volumen de éstos, ya que se ubican prácticamente 50% por arriba del promedio mundial.

Ucrania ha registrado un crecimiento notable de la producción de calabaza con un crecimiento del 51.9% entre 1994 y 1998, lo que sin duda ha incrementado su participación en la producción mundial, pues mientras que en 1994 contribuía con 6.5% del total mundial, en 1998 su contribución fue de 8.5%. Estos resultados favorables se han obtenido gracias al crecimiento de la productividad, ya que su superficie destinada al cultivo se ha mantenido prácticamente constante en los últimos cinco años. Sus rendimientos han llegado a ser hasta el doble del promedio mundial y su tasa de crecimiento de 48.5% entre 1994 y 1998.

#### Comercio

El dinamismo que se ha registrado en la producción mundial de calabaza ha permitido que el comercio mundial repunte en los últimos años.

Las importaciones mundiales de la hortaliza han crecido prácticamente

### PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE CALABACITA

(toneladas)

PAÍS	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
E.U.	122,704	130,529	140,875	163,253	185,485	184,841	177,860
Japón	0	126,185	156,783	131,844	143,790	135,665	137,100
Francia	52,520	50,111	65,034	55,824	59,448	64,710	59,994
Alemania	22,916	20,108	24,943	25,157	29,516	32,031	28,901
Canadá	17,647	19,274	19,298	20,613	22,363	23,147	22,041
Otros	64,903	58,271	69,904	55,347	69,189	73,186	65,907
<b>Mundial</b>	<b>280,690</b>	<b>404,478</b>	<b>476,837</b>	<b>452,038</b>	<b>509,791</b>	<b>513,580</b>	<b>491,803</b>

FUENTE: ASERCA CON DATOS DE LA FAO

\* proyectado

NOTA: La suma del total puede no coincidir por el redondeo



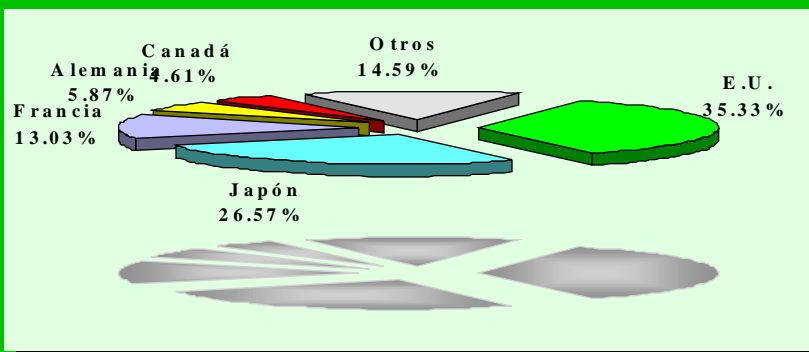
75% entre 1992 y 1998, destacando como los principales demandantes Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania y Canadá, cuyas compras externas representan alrededor del 85% del total mundial.

Las importaciones estadounidenses representan 35.3% del total mundial con un volumen promedio anual de 157.9 miles de toneladas. Si bien es cierto que en 1998 éstas se contrajeron en relación a 1997, entre 1992 y 1998 su crecimiento ha sido el más importante de los países aquí analizados, ya que crecieron en 45%.

Japón ha resultado ser un país con altibajos en sus compras externas de calabaza. Mientras que en 1992 no se registraron compras de la hortaliza, en 1994 se registra el nivel más alto de la década con alrededor de 157 mil toneladas, lo que haría suponer que su demanda iría al alza, pero en los años posteriores sus importaciones decrecieron, ubicándose, en 1998, 12.6% por abajo del nivel de 1994.

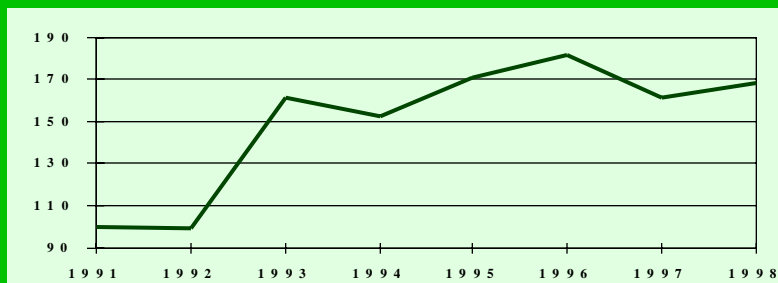
Francia es otro país que registra importantes altibajos en sus compras externas de calabaza. Si bien es cierto que la tendencia general es al alza, ya que éstas registran un crecimiento del 14.2% entre 1992 y 1998, también se

### PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE CALABACITA



Fuente: ASERCA con datos de la FAO

**COMPORTAMIENTO DEL VALOR DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES DE CALABACITA**  
1991 = 100



\* estimado  
Fuente: Cálculos propios con datos de la FAO

observan años con repuntes significativos, como fue en 1994, cuando crecieron en 30% respecto al año anterior, para posteriormente decrecer en 14.2% al año siguiente.

Alemania y Canadá figuran en cuarto y quinto lugares como importadores de calabaza, con un crecimiento muy parejo de sus compras en el periodo de estudio, con 26.1% y 24.9%, respectivamente.

Por el lado de los oferentes, más del 85% de las exportaciones se centra en sólo tres países, México, España y Nueva Zelanda.

México ha exportado, en promedio anual entre 1992 y 1998, 204 mil toneladas de calabaza, lo que representa 44.2% del total mundial. Si bien es cierto que ocupa el primer lugar, el crecimiento de sus ventas al exterior no es muy relevante en relación a otros países, ya que la tasa de crecimiento es de 16.9% en el periodo señalado, situación que se explica por el lado de la oferta del producto en el propio país.

España contribuye con 23.0% de las exportaciones de calabaza y el crecimiento de sus ventas externas es inferior al producto mexicano con 12.6%



**PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CALABACITA**  
(toneladas)

PAÍS	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
México	202,827	138,005	142,770	201,509	256,434	253,484	237,142
España	97,298	100,273	111,063	87,322	119,853	121,437	109,537
N. Zelanda	74,549	70,287	96,128	70,953	75,530	79,537	75,340
Países Bajos	8,043	8,692	12,652	17,073	19,217	17,367	17,886
Italia	9,699	10,083	16,282	13,290	16,420	16,505	15,405
Otros	55,487	55,070	45,344	46,359	38,552	40,927	41,946
<b>Mundial</b>	<b>447,903</b>	<b>382,410</b>	<b>424,239</b>	<b>436,506</b>	<b>526,006</b>	<b>529,257</b>	<b>497,256</b>

FUENTE: ASERCA CON DATOS DE LA FAO  
NOTA: La suma del total puede no coincidir por el redondeo

\* proyectado

entre 1992 y 1998. En tercer sitio está Nueva Zelanda con el menor crecimiento de sus exportaciones, las cuales sólo se han incrementado en 1.0% en el mismo periodo, lo cual lleva a observar que éstas se han mantenido prácticamente estables en los últimos años.

Además de los países antes señalados, se ubican otros dos donde su importancia no está en el volumen exportado, sino más bien en el crecimiento de sus ventas. Los Países Bajos, cuyas exportaciones son de aproximadamente 14.4 mil toneladas al año, han registrado un crecimiento del 122.4%, entre 1992 y 1998, mientras que el segundo es Italia, con ventas al año de 14 mil toneladas y una tasa de crecimiento del 58.8%, mayor a cualquiera de los mejores exportadores.

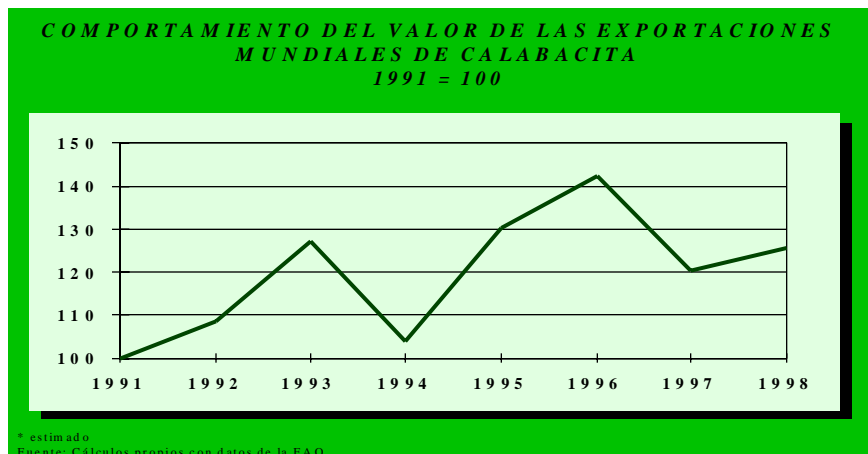
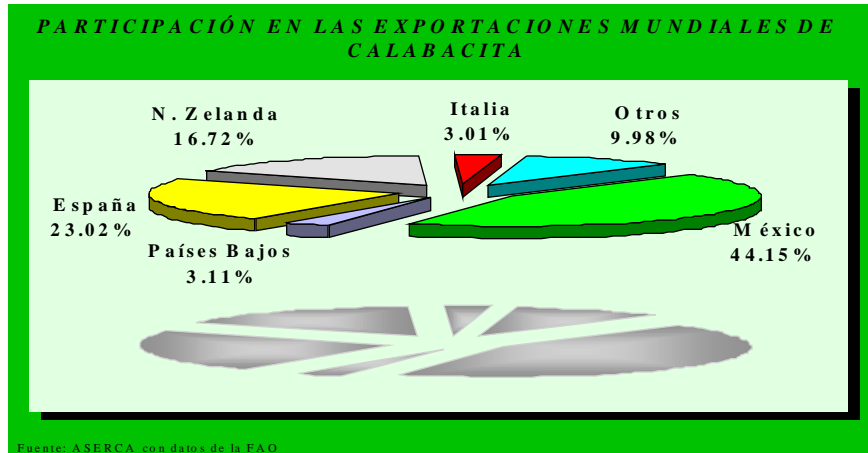
El valor del comercio mundial del producto registra una tendencia más errática en lo que va de la presente década. Así, mientras que el valor de las importaciones creció en 68.2% entre 1991 y 1998, el de las exportaciones lo hizo en 25.4%.

### Cotizaciones

Son varios los mercados donde se comercializa la calabaza gracias a la buena aceptación de la hortaliza y al gran número de aplicaciones que a ésta les dan.

En Estados Unidos se han podido detectar varios mercados donde se vende este producto, cuyo origen predominante es el mexicano, aunque también se comercializa producto de California, destacando Atlanta, Baltimore y Chicago como los mercados en los cuales se observaron cotizaciones a lo largo de todo 1998; otros mercados menos constantes fueron Los Angeles, Nueva York y San Francisco.

De estos mercados, los que registraron el precio más alto fueron Atlanta



**COTIZACIÓN DE CALABAZITA EN DIVERSOS MERCADOS**  
(Dólares/kilogramo)

ORIGEN	MERCADO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
MEXICO	ATLANTA	2.73	0.82	0.77	0.76	0.84	1.05	0.84	0.79	0.63	1.26	0.63	1.94
MEXICO	BALTIMORE	2.02	1.25	0.77	0.82	0.63	1.16	0.47	0.68	0.84	0.63	0.77	0.65
MEXICO	CHICAGO	1.44	0.82	0.67	0.79	0.63	1.63	0.63	1.05	1.26	0.79	0.60	1.53
MEXICO	LOSANGELES	2.02	0.64	0.60	0.69	0.73	1.22	n.c.	0.71	0.87	n.c.	n.c.	n.c.
MEXICO	NUEVAYORK	2.25	0.81	0.70	0.71	0.63	1.05	0.68	0.63	1.05	0.95	n.c.	1.73
MEXICO	SANFRANCISCO	1.19	0.76	n.c.	0.76	0.63	1.11	0.70	0.72	0.94	0.94	0.51	1.57
MEXICO	TORONTO	n.c.	n.c.	0.61	0.88	0.71	1.58	n.c.	0.81	0.94	0.68	1.07	1.59

FUENTE: ASERCA CON INFORMACIÓN DEL SNIM

n.c. no cotizó

y Nueva York, lo que sin duda se explica por su lejanía en relación con la zona productora.

El precio promedio que se pagó en 1998 por un kilo de calabaza en Atlanta fue de 1.09 dólares y 1.02 en el mercado neoyorquino. Por lo que respecta al mercado de Baltimore, el precio pagado, promedio anual, fue de 0.89 centavos de dólar por kilogramo, similar al pagado en San Francisco. Finalmente, en Los Angeles y Chicago el precio que se observó fue de 0.93 y 0.98 dólares por kilo, respectivamente.

Otro mercado no estadounidense que también registra la comercialización de calabaza es el de Toronto, Canadá, cuyo precio promedio anual del producto se ubicó en 0.98 dólares por kilogramo durante 1998.

**Perspectivas**

Los últimos reportes que se tienen sobre el comportamiento de la producción mundial de calabaza muestran que podría cerrar el año 1.6% por abajo del nivel observado un año antes, y en el mejor de los casos se podría llegar al nivel de 1998.

Lo anterior obedece a una contracción de los rendimientos en 1.2% y en la superficie cosechada de 0.42%, respecto al año previo.

Los resultados negativos se ven acentuados por los malos resultados en Ucrania, que como ya se vio es un importante productor de la hortaliza. En este país se espera que la producción se contraiga en 13.7% a raíz de una reducción en sus niveles de productividad en 13.7% y la estabilidad de la superficie destinada al cultivo.

Para el resto de los países se esperan disminuciones menos marcadas y en algunos casos se vislumbra la estabilidad.

Por lo que concierne al comercio mundial, es de esperarse una reducción en la oferta de calabaza, pero dado que la mayor caída de la producción se observa en un país que no figura entre los exportadores más importantes, tal vez este hecho no afecte los envíos del producto, ya que países como México no registran una reducción de su oferta exportable, con lo cual los países importadores podrían mantener sus compras externas.



## La oferta y demanda mundiales de frijol



I  
n  
t  
r  
o  
d  
u  
c  
c  
i  
ó  
n

*El frijol es un producto indispensable en la dieta de muchos consumidores en el mundo. Si bien no tiene el peso en la producción y el comercio mundial que otros alimentos, es, en cambio, fundamental en el ingreso de muchos productores. El presente artículo analiza el comportamiento de variables como superficie cosechada, producción, rendimiento y comercio de frijol a nivel mundial. Asimismo, se muestra la tendencia que han registrado las cotizaciones de distintas variedades de frijol en el mercado estadounidense.*

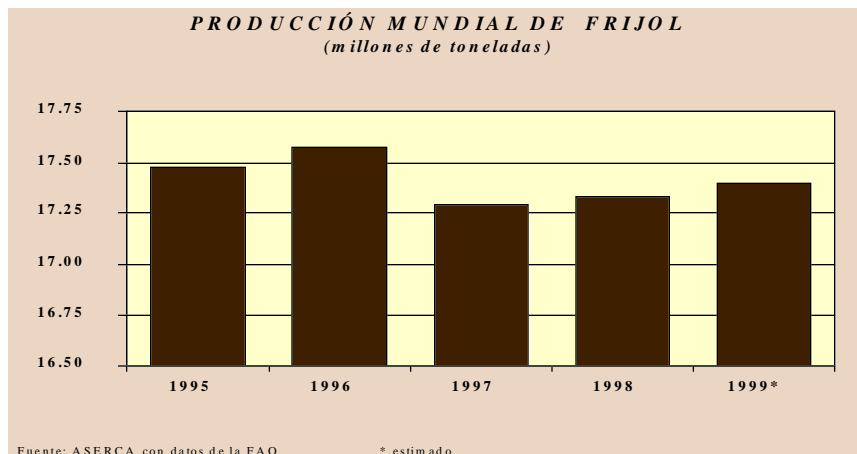
### Producción

Si bien es cierto que la producción mundial de frijol ha registrado fluctuaciones a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, éstas no han sido tan relevantes como para alterar la oferta de la leguminosa y por lo tanto el suministro del mismo.

Aunque es cierto que la demanda de frijol en todo el mundo no tiene el peso que la de otros granos como el trigo o el maíz, este producto representa un elemento importante de la dieta de los consumidores latinoamericanos principalmente, aunque en algunos otros países de África y Asia también se consume.

A partir de 1995 la superficie cosechada de frijol en todo el mundo se ha mantenido, en promedio anual, en las

26 millones de hectáreas, con un decremento del 1.5% entre 1995 y 1999. Sin embargo, la estabilidad de los ren-



### PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE FRIJOL

(millones de toneladas)

País	1995	1996	1997	1998	1999*
INDIA	3.40	3.50	3.60	3.60	3.57
BRASIL	2.95	2.82	2.99	2.18	2.66
MÉXICO	1.41	1.54	1.31	1.51	1.46
CHINA	1.27	1.35	0.97	1.48	1.26
E.U.	1.40	1.27	1.32	1.41	1.33
OTROS	7.06	7.10	7.10	7.15	7.12
<b>MUNDIAL</b>	<b>17.48</b>	<b>17.58</b>	<b>17.29</b>	<b>17.33</b>	<b>17.4</b>

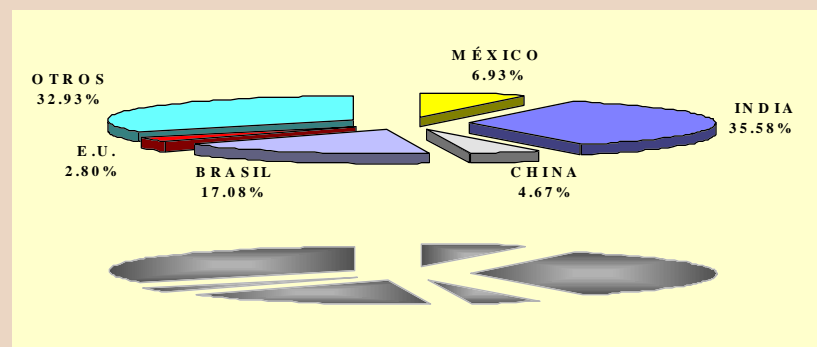
FUENTE: ASERCA CON DATOS DE LA FAO \* estimado  
 NOTA: La suma del total puede no coincidir por el redondeo

dimientos de la leguminosa ha sido el factor principal que ha evitado el descenso en la producción en el mismo lapso.

Por lo que respecta a los principales países productores, es importante señalar que la oferta total mundial está concentrada en cinco países, los cuales aportan alrededor del 60% del total mundial; estos son: India, Brasil, México, China y Estados Unidos.

La producción promedio anual de frijol en India de los últimos cinco años se ha ubicado en 3.53 millones de toneladas, lo que representa 20.3% del total mundial. El comportamiento de su producción está relacionado con las fluctuaciones de la superficie cosechada, ya que los rendimientos se han mantenido estables en la segunda mitad de la década de los noventa.

### PARTICIPACIÓN EN LA SUPERFICIE CULTIVADA DE FRIJOL A MUNDIAL



Fuente: ASERCA con datos de la FAO \* estimado

Brasil, segundo productor con 15.6% de la producción total mundial, registró en 1998 un descenso importante del producto, resultado de una contracción significativa de la superficie cosechada, como se observa en el cuadro respectivo. Una de las razones de esta caída en la superficie cultivada fue el incremento del cultivo de frijol soya en detrimento de otros cul-





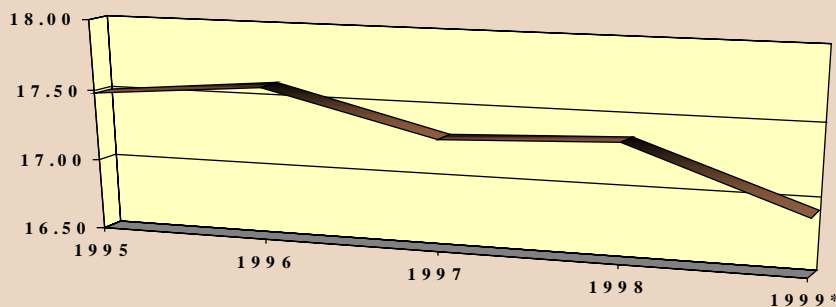
**SUPERFICIE CULTIVADA DE FRIJOL**  
(millones de hectáreas)

País	1995	1996	1997	1998	1999*
INDIA	9.00	9.30	9.50	9.50	9.43
BRASIL	5.00	4.94	4.83	3.31	4.36
MÉXICO	2.04	2.05	1.62	1.62	1.77
CHINA	1.31	1.21	1.21	1.21	1.21
E.U.	0.77	0.71	0.70	0.77	0.73
OTROS	8.47	8.79	8.61	8.71	8.69
<b>MUNDIAL</b>	<b>26.58</b>	<b>26.99</b>	<b>26.46</b>	<b>25.12</b>	<b>26.19</b>

FUENTE: ASERCA CON DATOS DE LA FAO \* estimado  
NOTA: La suma del total puede no coincidir por el redondeo



**CONSUMO APARENTE DE FRIJOL A NIVEL MUNDIAL**  
(millones de toneladas)



Fuente: Cálculos propios con información de la FAO \* estimado

tivos. Gracias a los mejores resultados productivos que se han alcanzado en Brasil, la producción no ha disminuido de manera más marcada.

México no podría estar fuera de los principales productores de frijol, ya que este grano, junto con el maíz, es indispensable en la dieta de los mexicanos. Su participación en el total mundial ha sido del 8.3%, participación que ha disminuido en los últimos años a raíz del descenso de su producción por problemas climáticos.

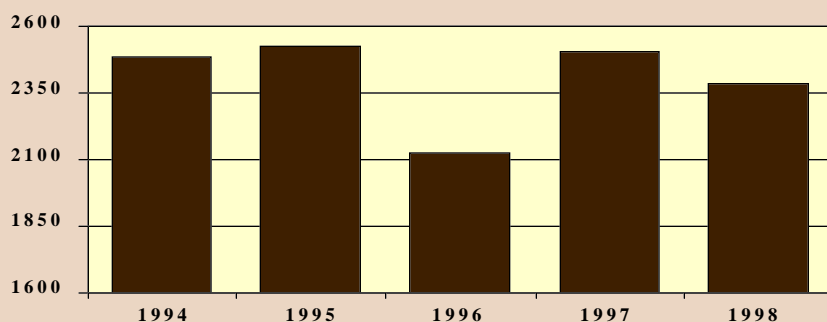
Pese a que los consumidores estadounidenses no tienen al frijol como alimento básico, dado que son otros granos los que ocupan este lugar, la producción de Estados Unidos representa aproximadamente 7.7% del total mundial. El frijol no sólo es un producto que tiene como fin alimentar a los residentes de otros países como los latinoamericanos, asiáticos y africanos, sino también es un grano que es destinado a los programas de ayuda alimentaria de este país. Es importante señalar que más del 80% de la producción estadounidense se centra en el frijol pinto, aún cuando existen otras variedades que se producen en menor escala.

China es el país que más fluctuaciones ha registrado en su producción, con un descenso del 28% en 1997 respecto a 1996 a consecuencia de un descenso en la productividad del cultivo. Su participación en el total mundial está cercana a la estadounidense, con poco más del 7% del total mundial y un promedio anual de 1.26 millones de toneladas.

**Comercio Internacional**

El comercio mundial de frijol representa una pequeña porción del total de granos negociados año con año en el mundo. Las exportaciones promedio anual se ubicaron, en los últimos cinco años, en 2.4 millones de toneladas

**COMERCIO MUNDIAL DE FRIJOL**  
(miles de toneladas)



Fuente: ASERCA con datos de la FAO

y las importaciones en 1.85 millones, con una tasa de crecimiento negativa para ambas, entre 1994 y 1998, de 4.0% y 9.7%, para las segundas.

Los principales oferentes de la leguminosa en los mercados internacionales han sido por tradición China, Estados Unidos, Argentina y Canadá, cuyas ventas en conjunto representan poco más del 50%.

De estos países resaltan los casos de Argentina y Canadá cuya tasa de crecimiento de sus exportaciones observada entre 1994 y 1998 fue de 11.3%

para el primero y 14.8% para el segundo, mientras que los países con saldos negativos son China, con un descenso en sus ventas de 35.3% y Estados Unidos, con una caída de 2.4% en el mismo lapso. Es importante señalar el caso de China, país que, como ya se vio, ha registrado fluctuaciones importantes en su producción, lo que ha disminuido la oferta interna y dado que el consumo de su mercado va al alza, la mayor parte de la producción se destina a satisfacer sus necesidades.

Entre los principales importadores no destacan países latinoamericanos,

dado que al ser un grano indispensable en la dieta de su población, los gobiernos buscan alcanzar la autosuficiencia alimentaria del producto, consiguiendo en el mercado internacional volúmenes pequeños que sólo complementan su producción.

Por el contrario, los principales demandantes son países considerados industrializados que prefieren destinar la superficie a cultivos básicos para ellos, como el trigo, e importar el frijol que requieren. Entre estos países se encuentran Japón, Brasil, Reino Unido, Italia y Sudáfrica, los cuales importan aproximadamente 33% del total mundial, y después de ellos está una amplia lista de países que compran cantidades menores de la leguminosa.

La tendencia de las importaciones es a la baja, como se observa en los principales países compradores, donde Brasil registra el descenso más notorio con 37.2% entre 1994 y 1998, seguido por Japón con 31.4% y Sudáfrica con 29.7%. Sólo el Reino Unido e Italia registran alzas en sus compras del 9.4 y 6.6%, respectivamente.



### PRECIOS PROMEDIO DE DISTINTAS VARIEDADES DE FRIJOL EN ESTADOS UNIDOS

(\$/ton)

VARIEDAD	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	PROM
ROJO	686.3	564.3	661.2	646	620.9	637.7	861.2	631.1	663.59
NEGRO	525.3	438.3	534.1	615.6	718.1	511	601.3	704.8	581.06
NAVY	449.6	390.1	465.9	522.7	696.7	526.4	512.1	462.6	503.26
ROSA	510.1	452.6	599.3	628.4	578.2	620.5	705.9	638.8	591.73
PINTO	466.7	394.5	524.4	733	469.6	567.8	607.9	594.7	544.83

FUENTE: VEGETABLES AND SPECIALTIES SITUATION AND OUTLOOK REPORT, EN BOLETIN DE INFORMACIÓN AGROPECUARIA, SAGAR

#### Cotizaciones

Estados Unidos es un mercado importante para el frijol, ya que este país suministra la leguminosa a los países latinoamericanos que lo requieren, así como a otros de Asia y Africa, ya sea por ventas directas o como parte de sus programas de ayuda alimentaria.

En este sentido, el comportamiento de los precios que se observan en este mercado, sirve como guía para el establecimiento del precio en otros países.

Dentro del mercado estadounidense se puede encontrar una amplia gama de variedades de frijol, pero la más importante es el frijol pinto, que como ya se señaló representa más del 80% de la producción.

Se observan variaciones de precios importantes entre las distintas variedades, como puede observarse en el cuadro resumen de precios. Sin duda que la oferta abundante de frijol pinto permite que éste se cotice a un precio menor junto con la variedad Navy, mientras que el frijol negro es de los más caros, ubicándose, en 1997/98, 30% por arriba del pinto, aunque en el promedio de toda la década la diferencia de precio ha sido de 6.7% del negro por arriba del pinto.

#### Perspectivas

Todo parece indicar que la producción mundial de frijol cerrará el año de 1999 ligeramente por arriba del nivel observado en el año anterior. Si bien es cierto que los cierres de los reportes aún son preliminares, la producción de

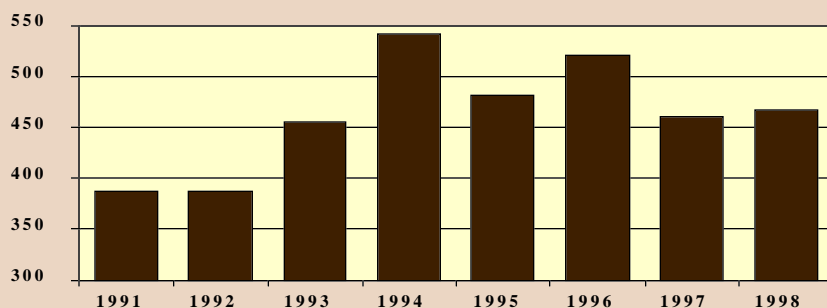
1999 podría permitir una recuperación de la oferta del producto, lo que ha facilitado el descenso de sus precios en los mercados estadounidenses.

Sin embargo, los cierres definitivos ya contemplarán los daños que el clima ocasionó en la superficie cultivada en el mundo durante ese año. Las sequías que se registraron en la primera mitad del año en algunos países y el exceso de lluvias observado a partir del segundo semestre, provocaron mermas en las superficies cultivadas y en los rendimientos de la leguminosa, que serán presentados en las próximas semanas.

Con ello, los principales países productores podrían realizar sus estimaciones de producción para el próximo ciclo agrícola, y vislumbrar así la tendencia de la oferta y el comportamiento de los precios del frijol.

Es importante señalar que se deben tener presentes los cierres definitivos de producción en los países consumidores, los cuales han sufrido daños importantes en sus plantaciones por fenómenos climáticos recientes, como es el caso de los latinoamericanos y africanos, los cuales podrían aumentar la demanda del producto en los próximos meses.

### PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR DE FRIJOL EN E.U. (Dólares/tonelada)



FUENTE: VEGETABLES AND SPECIALTIES SITUATION AND OUTLOOK REPORT, EN BOLETIN DE INFORMACIÓN AGROPECUARIA, SAGAR