

Agroindustria y *cluster* hortícola: oportunidad de desarrollo sinaloense

HÉCTOR E. GAXIOLA CARRASCO¹

Resumen

Sinaloa, notable protagonista hortofrutícola, produce 38% del jitomate nacional, es segundo productor en mango y aporta la mitad de exportaciones de hortalizas; pero carece de política agroindustrial y de *clusters* hortícolas, pues poco incursiona en mercados hortofrutícolas procesados y es deficiente en empresas localmente establecidas proveedoras de insumos y maquinaria para la horticultura. Se contrasta la pérdida de dinamismo económico que tales carencias implican para Sinaloa, con el caso de Almería, España.

Palabras clave: agroindustria, Sinaloa, *cluster*, Almería, horticultura.

Abstract

Sinaloa, remarkable protagonist in fruit and vegetable crops, it produces 38 percent of national tomato, is second producer in mango and provides half of exports of vegetables; but it lacks political and agro-industrial horticultural clusters, because little delves into markets *hortofrutícolas* processed and is deficient in enterprises locally established providers of inputs and machinery for horticulture. It is contrasted the loss of economic dynamism that such shortcomings imply for Sinaloa, with the case of Almería, Spain.

Keywords: agribusiness, Sinaloa, cluster, Almería, horticultural.

1. Profesor-investigador de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Autónoma de Sinaloa.

Introducción

Sinaloa cuenta con una larga vocación agrícola que a la fecha le ha valido posicionarse como líder nacional en la producción de alimentos, así como en exportación de hortalizas; sin embargo, tales sitios sólo han sido en producción y exportación de alimentos frescos, pero no en procesados. Por ello es que la agroindustria ha sido y es una agenda pendiente de esta entidad.

En el presente documento se destacan las grandes potencialidades que para el desarrollo económico de esta entidad le ofrecen, tanto sus muy relevantes liderazgos alimentarios arriba apuntados, como el que desarrolle su *cluster* hortícola, hoy bastante incompleto.

En este estudio se utiliza el método analítico-comparativo-sintético para poder conocer una realidad geográfica externa exitosa y explicar así otra realidad local estancada.

Participación hortícola sinaloense en fresco a la baja

Quienes sostuvieron las bondades del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se basaron en la falsa premisa de que su operación sería de un verdadero libre comercio; la historia demostró lo contrario, pues: a) en forma contradictoria, el Departamento de Comercio de Estados Unidos impuso en 1996 un precio mínimo de cinco dólares por caja de tomate. De esta forma, aun cuando el productor sinaloense pudiese haber ofrecido un precio menor y así mejorar su posición en el mercado estadounidense, quedó sometido a condiciones legales ajenas al libre comercio; b) el transporte de las hortalizas continuó sólo hasta Río Rico, Nogales, Arizona (importante frontera de Estados Unidos con México), o sea hasta donde operan las distribuidoras comercializadoras de hortalizas, que en muchos casos no son de mexicanos. Ello porque el gobierno estadounidense, contra el acuerdo del TLCAN, prohibió que unidades mexicanas circularan por su territorio más allá de su zona transfronteriza, impidiéndose así la venta directa de productores mexicanos en esa nación y participar en la cadena de valor en la comercialización.

Tales actitudes, y otras más documentas en Gaxiola (2002), obedecen a la disposición del gobierno estadounidense de favorecer a Florida, principal competidor hortícola en el mercado estadounidense de Sinaloa. Esto ha generado una cada vez más decadente pérdida de participación en términos de volumen de la exportación hortícola sinaloense en la exportación nacional *de hortalizas y frutas frescas*. Trujillo y Gaxiola (2010) ilustran lo anterior en la gráfica 1, pues en ella se muestra que mientras la participación sinaloense en el ciclo 1992-1993 fue de 41.1%, para 2007-2009 sólo de 16.1%. Ello producto del cada vez menor dinamismo de éstas respecto de las del país, pues mientras en el periodo 1992-2007 las segundas se incrementaron en 188%, las de Sinaloa sólo en 13%.

Exportación sinaloense de alimentos primarios vs. procesados

Detallando la evolución exportadora sinaloense en términos del valor de sus alimentos primarios, éstos de 2005 a 2010 no crecieron más allá de 19.5% (en 2008-2009), pero desde 2005-2006 no tuvieron tasas negativas, pues en esa temporada crecieron a 9.9% y en las sucesivas jamás debajo de 14.1%. En contraste, los alimentos procesados aun cuando crecieron más allá de 51.7% (en 2007-2008), éstos estuvieron decayendo en -7.5% en 2006-2007 y en -8.51% en 2009-2010, después de que en 2008-2009 apenas lograran crecer a 4.2% (véase Aguilar, 2010).

Pese al buen paso exportador de productos primarios sinaloense, al que las hortalizas contribuyen en forma destacada, y a la importancia exportadora hortícola nacional, no se ha logrado una posición sólida en el mercado de Estados Unidos. Pues Maya (2007), al llevar a cabo un diagnóstico del comportamiento de largo plazo de la exportación hortícola mexicana en el contexto de la apertura comercial, encontró que las variables estudiadas (exportación hacia Estados Unidos de jitomate, pepino, calabacita, chile *bell* y chiles picosos, así como berenjena) presentan una trayectoria descendente de competitividad frente a otros países, como Canadá, manifestada por el declinante valor de la ventaja comparativa revelada. Además no vio señales de que la variable explicativa de tal descenso haya sido el comportamiento del consumo per cápita en Estados Unidos, ya que en realidad éste presentó un crecimiento bastante uniforme.

Estructura económica y agroindustria sinaloense

Al referirse a la estructura económica de Sinaloa, López (2003) argumentó lo muy débil que ésta se encontraba hasta 2002, pues señaló que las perspectivas de desarrollo económico estaban muy acotadas por su estructura económica, la cual combinaba el ejercicio de actividades agropecuarias, de fuertes vínculos externos y con desarrollos tecnológicos de punta en algunos casos, con la existencia de un sector industrial poco desarrollado y un alto peso de los servicios² (López, 2003: 41).

Posteriormente Trujillo y Gaxiola (2010) llegaron a la misma conclusión, pues comentan que para 2002 en la estructura de la economía sinaloense los sectores agropecuario (primario), industrial (secundario) y comercial y de servicios (terciario), respectivamente, participaban con 13.5, 13.6 y 72.9% y que tal estructura para 2006 seguía muy similar, pues dichos sectores significaban 12.6, 12.5 y 75.5%, respectivamente, es decir que la economía sinaloense para tal año aún continuaba acotada por una estructura nociva para su desarrollo, sobre todo por estar muy tercerizada debido a que el comercio proseguía rompiendo el esquema tradicional que había caracteri-

2. El comercio por sí mismo representaba 20% del PIB, siendo por tanto la actividad que más contribuía a la economía.

zado a la economía sinaloense, donde la agricultura era su actividad más importante, para dar ahora lugar al comercio.³

Otros aspectos que han limitado el desarrollo económico de Sinaloa también los expresa López en 2003 —véase siguiente párrafo—, pero no sin antes señalar que ello pese a una serie de fortalezas que hasta ese años tenía esta entidad, tales como que en ella hasta ese año contara con la planta productora de pasta de tomate más importante del país e igualmente la mayor planta enlatadora de atún y de mango; una de las empresas procesadoras de café y otras de alimentos bien posicionadas en el mercado nacional; y con certificación por producir con alta calidad por parte de una cervecería y de algunas de las empresas antes mencionadas.

En contraste, el autor citado afirmó que hasta 2003 nuestra entidad no estaba concurrendo adecuadamente al mercado nacional, ni tampoco a los extranjeros, y que la lista de productos que podía ofrecer era todavía muy reducida. También que no se tenía aún una buena cantidad de empresas grandes o medianas —y tampoco pequeñas— cuya escala de operación las obligara a orientarse hacia otros mercados, con capacidad de sostener de manera permanente dinámicas de adopción e innovación de tecnología en los procesos de producción y en el producto. Y de ejercer un efecto de arrastre sobre otras. Adicionalmente afirmó que los costos de transporte y comercialización eran una severa limitante para que empresas de baja escala de operación pudieran desempeñar el papel de comercializadoras tanto interna como externamente, dado el relativo aislamiento de Sinaloa respecto de los grandes mercados del país o del extranjero. Finalmente López precisó que dados los niveles de densidad demográfica de Sinaloa y de su nivel de ingreso promedio, los mercados locales representaban una restricción al crecimiento.

Todo lo anterior se ha reflejado en una inmensa mayoría de años con bajas tasas de crecimiento económico para Sinaloa respecto del obtenido por nuestro país. Por ejemplo, Trujillo y Gaxiola (2010), comparando a Sinaloa con el resto de entidades mexicanas en 14 años (1993-2006), de éstos 13 de vigencia del TLCAN, encuentran que la economía nacional creció en promedio anual 3% y Sinaloa sólo 2%. Y verifican que esta cifra representó una de las más bajas del país.

Ellos afirman que las bajas tasas referidas significan que el país tiene un problema, no superado aún, de lento crecimiento, pero que las dificultades de Sinaloa en este punto han sido todavía mayores. Debido a su menor velocidad de crecimiento, esta entidad federativa ha venido perdiendo peso relativo en la economía nacional, ya que en 2006 sólo contribuía con 1.89% del PIB del país, cuando en 1993 esa participación había sido de 2.16%. En ese lapso es cuando Sinaloa se sitúa entre los estados de menor crecimiento, apenas por encima de Hidalgo, Oaxaca, el Distrito Federal, Nayarit y Guerrero. Que todavía no hay estudios que expliquen por qué unos estados han tenido mayor capacidad que otros para hacer frente al proceso de apertura o benefi-

3. De acuerdo con INEGI, mientras que los ingresos del comercio en 2006 ascendieron a 36 mil 246 millones de pesos, los de la agricultura eran de 23 mil 023 millones. Ello significa que Sinaloa desde hace varios años pasó de ser un estado agrícola a ser una entidad fundamentalmente comercial.

ciarse de él. Pero que la ubicación geográfica sinaloense y sus características sugieren algunos factores que están determinando esa dinámica. Pues en general, las entidades federativas de mejor desempeño han sido estados de la frontera norte del país; o que se han beneficiado de los procesos de desconcentración de actividades económicas e industriales que afectan a la ciudad de México, lo cual se ha reflejado en una baja tasa de crecimiento económico del Distrito Federal; o donde se establecieron empresas automovilísticas, hasta dar lugar a *clusters* de actividades relacionadas con esa industria; o regiones que dieron lugar a nuevos polos de atracción turística. Y concluyen que evidentemente Sinaloa no encaja en ninguna de esas categorías.

Puesto que la exportación en fresco de los productos hortícolas sinaloenses no ha sido un eficaz apoyo para el desarrollo económico sinaloense, es que este artículo sostiene la conveniencia de que, paralelamente a la exportación mencionada, se potencie el proceso industrial de los mismos, así como promover que en Sinaloa se instalen y operen empresas productoras-proveedoras de insumos, equipos y maquinaria para su horticultura.

Con las acciones antes referidas esta entidad revertiría sensiblemente el proceso de desindustrialización y luego de estancamiento que padece desde los años ochenta y que enseguida destacamos a partir de tres referencias:

1. López (2003) afirma que en promedio el sector de actividades industriales sinaloense representó 19.7% del PIB en el periodo 1975-1980, 19.1% en 1981-1986, 17.3% en 1987-1992 y 14.1% en 1993-2001. Todo ello derivado de la pérdida de dinamismo en primer orden de la industria manufacturera,⁴ pues ésta, de acuerdo con datos del INEGI (2000), de aportar 1.2% al PIB nacional en 1975, para 2000 sólo aportó 0.7%; le siguió la industria de la construcción, al pasar de 2.8 a 2.4%. En contraste, las industrias de electricidad, gas y agua en conjunto crecieron de 1.4 a 2.2%.
2. La cantidad de obreros que han laborado en la industria manufacturera sinaloense ha estado estancada, pues en 1994 ascendía a 11,038 obreros y de ese año hasta 2008 promedió 11,181 y sólo dos veces rondó en los 11,500 obreros, pues en 1997 fueron 11,620 y 11,492 en 2004. Cifras que aportaron al país 1.13% en 1994 y en 2008 1.33% (véase INEGI, 2009: 27).⁵
3. La cantidad de horas laboradas en la industria manufacturera sinaloense también ha estado estancada, pues en 1994 ascendían a 27,191 horas y de ese año hasta

4. La pérdida de dinamismo en la agroindustria, en conjunto con otros factores, fue lo que redujo la importancia industrial de Sinaloa. López (2003) destaca que esta entidad aportaba 1.4% del PIB industrial del país, en 1970, porcentaje que se redujo a 1.2% en 1993 y a 1% en 2001. Que la industria manufacturera pasó de 0.82% en 1993 a 0.75% en 2001. Pero que las dificultades de la industria en Sinaloa correspondieron no sólo a la industria de alimentos, debido al cierre de molinos arroceros, extractoras de aceite, ingenios azucareros, sino también al cierre de dos plantas cementeras y una cervecería.

5. http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas10/Tema5_Empleo.pdf

2008 promediaron 27,795 y sólo en tres ocasiones rondaron los 28,000, pues en 1997 y 1998 fueron 28,585 y 28,029, y en 2004 ascendieron a 28,387. Cifras que aportaron al país 1.18% en 1994 y 1.37% en 2008 (véase INEGI, 2009: 28).⁶

Más cabe destacar que: a) el grueso de la industria manufacturera de Sinaloa ha correspondido a la industria de alimentos, la que para 2001 le aportó 77% y durante décadas comprendidas en los años citados en el párrafo precedente, mayormente ha estado ligada a ciertos cultivos industriales tales como algodón, arroz, soya y cártamo, caña de azúcar y trigo (López, 2003), pero muy poco a hortalizas; b) entre 2007 y 2010 de acuerdo con cálculos propios realizados con base en informes (véase Aguilar, 2010: 406; 2009: 400; 2008: 412), la preparación y envasado hortofrutícola ha rondado en 10% dentro del valor de la producción industrial alimenticia, porcentaje con el que si bien se sitúa como uno de los mejores participantes dentro de ese rubro, resulta muy bajo en relación con el enorme potencial productivo y de mercado. Por lo que se refiere al volumen, aunque en ese periodo aumentó, pues entre los años 2007 y 2010 la producción alcanzó 301,410, 342,765, 352,719, y 364,194 toneladas respectivamente; tales aumentos no son significativos, dadas las enormes expectativas de mercado agroindustrial y nada comparable con el ilustrativo ejemplo hortícola almeriense. Ambos aspectos se abordan enseguida.

El *cluster* hortícola de Almería, España, y el impacto de éste en su economía

Aprendamos de Almería, España. Molina (2005) afirma que esta provincia a finales de los setenta se encontraba en los últimos lugares del *ranking* económico español y todavía como expulsora de población (fenómeno vigente desde 1910). Que aunque a inicios del presente siglo aún no ha llegado a ocupar los primeros lugares en riqueza entre las provincias españolas, si es una provincia intermedia dentro de tal conjunto y la primera de Andalucía. Esta convergencia con la economía española se ha logrado en virtud de ritmos de crecimiento económico superiores a la media española, así como en mejoras relevantes en empleo (pp. 13 y 14), a tal grado que de acuerdo con Expansión.com (2011), en el periodo 2000-2006 se ubicó como la segunda provincia de España con mayor crecimiento del PIB y la primera en crecimiento en el empleo al acumular 26.867 y 23.18%, respectivamente. Con esta dinámica ha logrado aumentar tanto su participación en la producción como en la población nacional, pues de expulsora de población se ha convertido en importante atractora. Todo ello ha sido logrado gracias, entre otros factores, sobre todo a su sector hortícola, que ha sido el motor de su desarrollo, pues: a) éste cada vez incursiona más en la industria derivada de frutas

6. http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas10/Tema5_Empleo.pdf

7. Sitio nada comparable con el lugar 27 nacional que Sinaloa ocupó en el periodo 1993-2006.

y hortalizas⁸ (en envasado, enlatado, alimentos mínimamente procesados y alimentos funcionales);⁹ b) en paralelo, ha ido creando un conjunto de actividades industriales y de servicios que están enriqueciendo su sistema productivo provincial, pues están vinculadas con su agricultura intensiva en forma directa (en muchos casos en forma exclusiva) abasteciéndole de *inputs* intermedios o completando la cadena de valor. Así, con ello se creó al sector denominado “Industria y los servicios auxiliares a la agricultura intensiva”, y con él se completó al *cluster* almeriense, mismo que la horticultura sinaloense debiera emular. En 1999 tal sector aportaba un valor añadido bruto (VAB) de 471 millones de euros (9% del VAB provincial) y generaba un empleo directo medio anual de 15,095 personas (10% del empleo provincial). Para 2003 ya aportaba un VAB superior a los 608 millones de euros y generaba empleo directo medio anual por 19,800 personas (véase Ferrato y Aznar, 2005: 300 y 301).

En contraste, Sinaloa, frente a su débil estructura económica le urge generar esquemas y programas específicos que promuevan la creación de cadenas de valor en el ramo agrícola, integrándose al sector agroindustrial. Tal urgencia existe desde muchos años atrás, pues el coeficiente de especialización sinaloense en la producción de alimenticios, bebidas y tabaco, rubro al que pertenece la agroindustria, siempre fue inferior respecto de 1980, pues éste al significar 1.42% en tal año, pasa a 1.16% en 2004 (véase Rosales y López, 2008: 176). Sinaloa no tiene limitaciones de tierras y tampoco de tecnología para aumentar la producción hortofrutícola para fines industriales, pues ya se está incursionando fuertemente en producción con tecnología de invernaderos. Sin embargo, de las toneladas hortofrutícolas en fresco producidas en Sinaloa para 2006, apenas rondó la industrializaron 11.66% (véase CIDH y Aguilar, 2007).¹⁰

Refiriéndonos a la importante alternativa económica, hasta ahora perdida por Sinaloa, de convertir su actividad hortícola en auténtico *cluster*, y después de que en renglones arriba sintetizábamos la importancia económica adquirida por la provincia de Almería, España, en ese país, enseguida ilustramos con más detalle la relevancia que para ello ha significado el que ésta haya constituido su propio *cluster* hortícola, detalles que ayudarán a contrastar el porqué del débil desarrollo económico adquirido hasta la actualidad por Sinaloa.

Ferraro y Aznar (2008) señalan que Almería ha conocido una transformación sin precedentes en la historia económica reciente de España, pues al final de la década de los sesenta del pasado siglo todos los indicadores sociales y económicos la caracterizaban como una provincia subdesarrollada y en decadencia: con estancamiento de su

8. Por ejemplo, en 2003 aunque la industria derivada de frutas y hortalizas representaba 6% de los establecimientos industriales de productos de alimentos y bebidas, éstos ya correspondían a las únicas empresas verdaderamente grandes del antes referido sector (con más de 100 empleados), cuestión que no sucedía antes, de lo cual deduce Ucles (2005: 240 y 246) que a partir de tal año empezaba a despegar este sector.

9. Alimentos que curan deficiencias funcionales humanas.

10. Esto tomando en cuenta que la cantidad total de hortalizas, más las del mango sinaloense para 2006 ascendieron a 2'561,130 (2'233,768 de hortalizas y 327,362 de mango (véase cidh-http://s3.esoft.com.mx/esofthands/include/upload_files/4/archivos/paeat%202006.pdf), y que la preparación y envasado de estos productos en 2006 ascendió a sólo 298,569 toneladas (véase Aguilar, 2007: 385).

población desde principios del siglo (incluso reducción en algunos periodos), intensa emigración, agotamiento de su minería y frustradas experiencias en su producción y exportaciones de uva y cítricos. Que sin embargo, la economía almeriense había iniciado una recuperación en la década de los setenta, que ya en el 2008 se manifiesta en indicadores de desarrollo más elevados que los de la media andaluza y española.

Al referirse al éxito tenido por el distrito de Almería, estos autores sostienen que la singularidad de este caso reside en que el sector que ha lanzado su desarrollo económico ha sido la agricultura intensiva. Que tradicionalmente la modernización económica ha ido unida al desarrollo industrial, por lo que resulta difícil entender el proceso de cambio estructural almeriense basado en un sector “tradicional” como la agricultura, pues la explicación reside en la peculiaridad de la agricultura intensiva, que constituye un sistema tecnológico e institucionalmente complejo y dinámico, más próximo a una “fábrica” agrícola que al tradicional cultivo de hortalizas, por los elevados requerimientos de capital, los altos contenidos de *inputs* productivos, la gran cantidad de mano de obra y el complejo y dinámico soporte tecnológico sobre el que se desarrolla. Ellos precisan que el valor añadido que genera es muy superior al de las agriculturas tradicionales como consecuencia de la incorporación de tecnologías de vanguardia y del intenso recurso a consumos intermedios. Que por ello es que está orientada a mercados lejanos, de manera que requiere cualificados *inputs* y servicios para la distribución y venta. Además, indican que ello ha dado lugar a importantes externalidades con el surgimiento de un gran número de empresas locales encargadas de suministrar los bienes y servicios necesarios para la producción y comercialización. Por todo lo anterior, concluyen que la agricultura intensiva ha venido a cumplir en Almería la misma función modernizadora que en otras zonas o países han cumplido las industrias básicas o de bienes de consumo.

Almería tiene bastantes ejemplos de empresas locales que se han ido encargando de producir y suministrar los consumos intermedios requeridos por su agricultura intensiva, a partir de lo cual ha podido constituir un importantísimo *cluster* que ha estado generando determinantes aportes a su desarrollo económico y por supuesto a la competitividad regional de ese distrito (como lo vimos en renglones de arriba).

Horticultura sinaloense, al revés de la almeriense

La horticultura sinaloense, un sector de la economía mexicana que ha sido beneficiado con el TLCAN, pues el valor de las exportaciones se ha incrementado de manera considerable, pasando de 530 millones de dólares en la temporada 2001-2002, a 851 en 2006-2007, lo que le ha convertido en una de las entidades que más ha logrado consolidar su participación como exportadora de estos productos (véase Alonso, 2007).

En realidad todo ello contrasta con el impacto económico que colateralmente ha adquirido el distrito almeriense a partir de la capacidad que éste tuvo de formar el importantísimo *cluster* líneas arriba explicado, dado que si bien el beneficio comercial hortícola sinaloense ya referenciado, sí ha sido un apoyo a considerar para su economía, éste no ha impactado como para contribuir con relevancia en la mejora del

desempeño de su economía estatal —como ya lo vimos, citando a Trujillo y Gaxiola (2010), y López (2003)—. Ello entre muchos otros motivos no atribuibles en exclusivo a esta actividad, pero sí debido a que ésta no ha sido colateralmente acompañada de: a) añadir un relevante valor agregado a sus productos hortícolas, tal que redunde en una significativa agroindustrialización; b) la imperiosa investigación, como por ejemplo conocer el potencial de producir en Sinaloa alimentos nutraceuticos y/o agro-productos provenientes de hortalizas orgánicas y en general inocuas, así como de la vinculación con la comunidad científica y tecnológica, y c) importantes externalidades, por ejemplo generar entes significativos, así como empresas locales innovadoras-productoras de los diferentes suministros de bienes y servicios requeridos tanto en su fase de producción como en la de comercialización. De estos dos últimos puntos más bien hay evidencias de que Sinaloa ha operado al revés que Almería, pues:

1. Una investigación de Bajo (2007) observa en el desarrollo de su trabajo de campo que las principales innovaciones que se introducen en el sector hortícola sinaloense de exportación, la mayoría son de origen extranjero, desde la esfera de la producción, empaque, hasta la comercialización de sus hortalizas y que el gobierno, las instituciones de educación superior (IES) y centros de investigación no han ejercido un papel decisivo alguno en apuntalar una suerte de *cluster* en este estado, dado que a estas instancias no se les ha involucrado de manera importante en proyectos de innovación, ello por falta de vinculación entre las empresas hortícolas y estas entidades, pues en el caso de las IES y de centros de investigación de la localidad sólo 30% de las empresas que encuestó Alonso manifestaron haber suscrito convenios de colaboración con estas instancias académicas.
2. Otra evidencia la proporciona García,¹¹ quien informa que la empresa que él dirige, si bien una muy elevada cantidad de los insumos necesarios tanto para producir como para comercializar sus productos los obtiene en empresas establecidas localmente, lo cierto es que sólo una minoría de ellos se producen localmente. En contraste, la semilla la recibe de su cliente (una distribuidora establecida en Nogales, Arizona) para que exclusivamente con ella atienda la etapa de producción, pues su empresa está obligada a aplicarla, por ser una decisión de su cliente; los plásticos también los obtienen de Estados Unidos e indica que el filme que emplean los invernaderos para recubrir las estructuras, éstos también son recibidos desde ese país. En este punto sugiere la creación de una empresa que recicle plástico en Sinaloa, para luego establecer una que lo procese de acuerdo con las necesidades de la horticultura.

11. Entrevista efectuada el 16 de julio de 2010 al señor Jesús García, gerente de Agrícola de Gala, S. A. de C. V., directamente en el empaque denominado “La Flor”, propiedad del horticultor Lister Salido, que produce tanto cielo abierto como casa sombra.

Mercados hortícolas agroindustriales y participación mexicana

Tanto en Europa como en Estados Unidos, uno de los segmentos de productos de más rápido crecimiento ha sido y sigue siendo el de semipreparados y de envasados de productos frescos, como ensaladas preensambladas, salsas de verduras y frutas en rodajas o mixtas, etcétera, debido fundamentalmente a que se trata de mercados bastante dinámicos en los que incluso es significativa la importación, pero nuestro país poco ha participado en ella; por ejemplo, en 2003 dentro de la exportación mexicana de alimentos procesados, bebidas y tabaco, en lo concerniente a los envíos preparados de legumbres y de frutas hacia la Unión Europea sólo representaron 6.3% (14.27 millones de dólares) (véase *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*, 2005).

En relación con lo antes dicho, la Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja (2008) proporciona ejemplos, tanto sobre Europa como Estados Unidos, al señalar que: el mercado de la fruta fresca y verdura en el Reino Unido se valora en 9,618 millones de euros a los precios actuales (£7,600 millones). Que el sector de la verdura fresca representa 38.1% del mercado total y dicho porcentaje va en aumento. Precisa que ha sido el sector de la IV y V gama (alimentos mínimamente procesados)¹² el que se ha beneficiado de una amplia publicidad respecto al efecto positivo que tiene sobre la salud el consumir fruta y verdura regularmente. Asimismo que el programa de “cinco al día” implantado en Estados Unidos y en gran parte de Europa impulsa a los consumidores a comer cinco porciones de 80 gramos de fruta y verdura al día. Y que a pesar de la fortaleza del sector agrícola del Reino Unido, 90% de la fruta y 70% de las verduras especiales se tienen que importar para que el suministro pueda satisfacer la demanda. Por último, que los consumidores exigen cada vez más que todos los productos estén disponibles las 52 semanas del año; por ello los alimentos del sector IV y V gama incrementan su mercado de manera continua.

12. La misma Agencia mencionada define al sector IV gama como el procesado de frutas y hortalizas frescas y limpias, troceadas y envasadas para su consumo. Resalta de este sector las siguientes características: el producto mantiene sus propiedades iniciales, pero con la diferencia de que ya viene lavado, troceado y envasado; tiene una fecha de caducidad de alrededor de siete a 10 días; su demanda se centra sobre todo en productos vegetales, en virtud de que son indispensables para seguir una dieta equilibrada con los necesarios aportes de fibra dietética, vitaminas y minerales; por último, que ostenta crecimientos apreciables, en virtud de que son alimentos cuya cualidad más significativa son ser mínimamente procesados en fresco, con tratamientos muy poco agresivos y sin aditivos añadidos.

Asimismo, esta Agencia define a los alimentos de V gama como productos pasteurizados, con un tiempo de caducidad corto, listos para consumir y que se comercializan refrigerados, y que para su ingesta se requiere un calentamiento previo durante un breve periodo. Precisa que este tipo de alimentos, al igual que los de IV gama, surgen tras la demanda de los consumidores que consumen cada vez más comida rápida, sobre todo cuando es imprescindible la rapidez de servicio, puesto que en la actualidad no hay mucha disponibilidad de tiempo para dedicarlo a la preparación de los alimentos. Que para estos casos la industria desarrolla platos más o menos complejos, que posteriormente se comercializan refrigerados y envasados por lo general en atmósferas modificadas, es decir, en una atmósfera distinta a aquella natural y constituida por mezclas de gases en distintas proporciones, principalmente oxígeno, nitrógeno y anhídrido carbónico, pero también, potencialmente, argón, helio y protóxido de nitrógeno.

La misma Agencia referida dice que Estados Unidos es el principal mercado para las frutas y vegetales frescos, tanto como país importador como exportador, al acaparar 18% del comercio mundial. Que la estacionalidad y el carácter perecedero de las frutas y vegetales es uno de los mayores obstáculos para los servicios de alimentación en Estados Unidos. Por ello el crecimiento de la IV y V gama aumenta ostensiblemente en ese país, además de que las tendencias de bienestar y buena salud a través de la alimentación asumida por los consumidores impulsan el sector.

En México existe un importante mercado nacional no atendido, pues de acuerdo con datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos¹³ en 2006 y 2007 respectivamente se importaron 81,226 y 61,277 toneladas de hortalizas (enlatadas y congeladas). Esas reiteradas importaciones han contribuido en agrandar el saldo negativo de la industria manufacturera, que para 2009 ya fue de -14,801.9 millones de dólares, después de que en 1995 sólo había sido de -990.5 (véase INEGI, 2010). Adicionalmente vale decir que la industria de frutos y vegetales mínimamente procesados en Latinoamérica —donde se incluye a México— está poco desarrollada, comparada con las de Europa y Estados Unidos, donde es un negocio muy rentable y similarmente la agroindustria de frutos y vegetales de enlatados.

Maya en 2010 sostiene que aunque nada asegura lograr un éxito automático en la exportación agroindustrial hortofrutícola hacia Japón, las experiencias afortunadas del aguacate y el mango, sobre todo, han mostrado que ha sido posible conquistar una sólida posición competitiva en el mercado japonés. Que los esfuerzos en ese sentido valdrían la pena si se tomara en cuenta el potencial que representa tal mercado para México, sobre todo porque la industria procesadora de alimentos es un rubro con fuerte crecimiento en ese país. También que la factibilidad de orientar exportaciones hacia Japón está dada por la firma el 1 de abril de 2005 del Acuerdo de Asociación Económica de nuestro país con aquél, pues este acuerdo convierte al nuestro en el primero al que Japón le abre la puerta a las importaciones agrícolas. Que tal exportación preferentemente debe ser agroindustrial, pues desde antes de la existencia de dicho acuerdo, productos hortofrutícolas mexicanos, como el aguacate, el mango y la calabaza kabocha ya habían conquistado un lugar importante en el mercado japonés, pero que aun así las restricciones fitosanitarias han venido siendo una barrera muy fuerte que ha llegado a impedir la entrada de las solanáceas mexicanas a Japón, con excepción del tomate. De ello Maya concluye en la necesidad de pensar en el procesamiento de ciertos productos hortofrutícolas para su inmediata exportación a Japón (mermeladas, pastas, jugos), pues el procedimiento para demostrar que las solanáceas mexicanas, y en especial las de Sinaloa, se encuentren libres del moho azul del tabaco, es largo y costoso, pero seguramente habría que emprenderlo.

En tal exportación hacia Japón también será muy importante que se les confiera un peso relevante a los agroproductos industriales de procedencia orgánica, pues Llaguno (2010) informa que: a) la demanda en general de productos orgánicos en Asia

13. <http://www.ers.usda.gov/publications/vgs/tables/trade.xls>

presenta un crecimiento constante de entre 15 y 20% anual; b) Japón es uno de los principales demandantes de productos agrícolas orgánicos en fresco, pues al producir sólo 28% de lo que consume, importa 72%; c) del consumo nacional de alimentos procesados de productos agrícolas orgánicos, Japón produce 72% e importa 28%. De ello se infiere que gran cantidad de los productos orgánicos importados, Japón los procesa. Sin embargo, dentro de la producción nacional de productos orgánicos, las hortalizas procesadas de este tipo ascienden sólo a 2%. Así, ese ínfimo procesamiento de hortalizas orgánicas propias de Japón, motiva una elevada importación de hortalizas de este tipo, destacando que 29% de los alimentos procesados de productos agrícolas orgánicos es hortaliza congelada, 7% de hortaliza procesada, 6% de hortaliza enlatada y 3% de bebidas o jugos de frutas, es decir casi 50% de la importación japonesa de alimentos orgánicos con valor agregado provienen de hortalizas; d) del total de productos orgánicos importados, 20% corresponden a hortalizas.

Hay viabilidad para quienes desean ampliar sus horizontes de exportación hacia Japón. Ello lo argumenta Fecanaco Sinaloa (2008) en los siguientes términos: a) este país importa 60% de los alimentos que su población consume; b) Japón es pequeño, geográficamente hablando, pero tiene una población de 130 millones de habitantes. En tal fuente se afirma que en el caso de Sinaloa, al que se le conoce como “el granero de México”, los productores locales del sector agropecuario pueden desempeñar un papel mucho más importante del que ahora tienen, sobre todo si se toma en cuenta que hay muchos países que están entrando a Japón con una gran variedad de oferta, a pesar de que todavía no tienen un acuerdo comercial, como es el caso mexicano, por lo que sólo hay que preparar y adaptar los productos para obtener el certificado de importación en ese país.

Conclusiones

Sinaloa no debe seguir dependiendo del sector primario, de ahí la importancia de agroindustrializar la gran cantidad de productos de este sector, fundamentalmente los hortícolas, dada la existencia de enormes mercados locales e internacionales para estos productos. Seguirle apostando únicamente a la exportación de hortalizas en fresco y a las “reglas” del TLCAN en las exportaciones de estos productos, en muy poco impactará a su economía estatal. En cambio, si a lo anterior Sinaloa le agrega aprovechar a los muy importantes mercados de productos procesados tales como el estadounidense, el europeo y el japonés, ello le permitiría diversificar sus agroexportaciones y apropiarse de un notable incremento en el valor agregado agroindustrial. Con todo ello indudablemente que se mejoraría la hoy muy débil estructura económica estatal.

Esta entidad ha de aprender del impacto económico que colateralmente ha adquirido el distrito almeriense con la formación de su *cluster*, pues el sinaloense, al estar en extremo incompleto, poco arrastra al resto de actividades económicas del estado e igualmente muy poco impacta a su economía.

Referencias bibliográficas

- Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja (2008). *Sector alimentario*. http://www.ader.es/fileadmin/redactores/publicaciones/estudios/estudio_benchmarking_sector_agroalimentario.pdf
- Aguilar Padilla, Jesús Alberto (2007). *Tercer Informe de Gobierno*. <http://laip.sinaloa.gob.mx/laip/3erinformedegob.htm> y [http://laip.sinaloa.gob.mx/doctos/3informe/anexo%203er%20informe%20c%20apitulo%202%20\(4\).pdf](http://laip.sinaloa.gob.mx/doctos/3informe/anexo%203er%20informe%20c%20apitulo%202%20(4).pdf)
- (2008). *Cuarto Informe de Gobierno*. <http://www.google.com.mx/#hl=es&biw=851&bih=576&q=cuarto+informe+gobierno+sinaloa&revid=1423391212&sa=X&ei=Gb0cTaCXAYet8AaTlc3odq&ved=0cfuq1qioaa&fp=681a4e3470117f96>
- (2009). *Quinto Informe de Gobierno*. http://www.laipsinaloa.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&catid=8:cgaip&id=2747:5to-informe-de-gobierno&Itemid=567
- (2010). *Sexto Informe de Gobierno*. http://www.laipsinaloa.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&catid=8:cgaip&id=3578:6d-informe-de-gobierno&Itemid=567
- Autor no especificado (2005). “Estadísticas de exportación de productos procesados al mundo y a la Unión Europea”, *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*. http://portal.veracruz.gob.mx/pls/portal/docs/page/comerciover/cinterior/img_act/f.parte-iii-proce-2005-2.pdf
- Bajo, Alonso (2007). *La vinculación como componente estratégico en la formación de clusters en las regiones del estado de Sinaloa, desde una perspectiva de la economía del conocimiento*. <http://www.oei.es/CongresoCiudadania/Comunicaciones/Lavinculacioncomocomponenteestrategicoenlaformaciond.pdf>
- CIDH. <http://www.cidh.org.mx/publico/plantilla/pl3.aspx?CveSeccion=608&Origen=pl5&Sec=313>; y (http://s3.esoft.com.mx/esofthands/include/upload_files/4/archivos/paeah%202006.pdf)
- Expansion.com (2011). *Málaga y Almería registraron el mayor crecimiento del PIB entre 2000 y 2006*, febrero 9. <http://www.expansion.com/2008/01/10/economia-politica/economia/1076396.html>
- Fecanaco Sinaloa (2008). *Alimentar a Japón*. <http://www.nichiboku.com/exhibiciones/alimentech/SOCIOS%2028.pdf>
- Ferraro García, Francisco, y Aznar Sánchez, José Ángel (2005). “El sector industrial II: La industria y los servicios auxiliares a la agricultura intensiva”, en Molina Herrera, Jerónimo (2005), *La economía de la provincia de Almería*. Cajamar, Almería, España.
- (2008). “El distrito agroindustrial de Almería: Un caso atípico”, *Colección Mediterráneo Económico: “Los distritos industriales”*, núm. 13. Fundación Cajamar. <http://www.fundacioncajamar.es/mediterraneo/revista/me1316.pdf>

- Gaxiola Carrasco, Héctor Enrique (2002). *El TLCAN y la comercialización de hortalizas de exportación de Sinaloa*. Culiacán, Sinaloa: El Colegio de Sinaloa/UAS.
- http://www.laipsinaloa.gob.mx/images/stories/cgaip/programas_y_servicios/Informe_de_actividades/6to_informe_de_gobierno/6toinforme_Parte9.pdf
- INEGI (2000). *Sistema de Cuentas Nacionales 2000*. México: INEGI.
- (2009). *Estadística historia de México 2009*. México: INEGI. http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/historicas10/Tema5_Empleo.pdf
- (2010). *México de un vistazo 2010*. México: INEGI, p. 29.
- López Cervantes, Gerardo (2003). “Valoración económica y social reciente de Sinaloa”, en López Cervantes, Gerardo (2003), *Evolución económica y social de Sinaloa 1990-2002*. Sinaloa: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Llaguno, Julián (2010). *El mercado de productos orgánicos en Japón*. http://www.cnpo.org.mx/descargas/exporganicos2010/panel2/Panel2_PresentJulianLlaguno_Japon.pdf
- Maya Ambía, Carlos Javier (2007). “Dinámica de las exportaciones hortícolas de Sinaloa en el contexto de la apertura comercial: Una valoración a largo plazo”, en Aguilar Soto, Óscar, y Maya Ambía, Carlos (2007), *Sinaloa en la globalidad*. México: Plaza y Valdés.
- (2010). “Sinaloa y el tercer régimen alimentario”, en Maya Ambía, Carlos Javier, y Ponce Conti, Yolanda del Carmen (2010), *Apertura comercial y (sub)desarrollo regional: La experiencia de Sinaloa*. México: Plaza y Valdés.
- Rodríguez Jerez, José Juan, y Rodríguez Montoya, Martha Catalina (2007). *Alimentos mínimamente procesados*, junio 27. <http://www.consumer.es/seguridad-alimentaria/ciencia-y-tecnologia/2007/06/27/28057.php>
- Rosales Inzunza, Sergio, y López Leyva, Santos (2008). “Base exportadora y sistema de innovación regional. El caso de Sinaloa”, *Región y Sociedad*, vol. xx, núm. 43, México.
- Trujillo Félix, Juan de Dios, y Gaxiola Carrasco, Héctor Enrique (2010a). “Economía y agricultura de Sinaloa”, en Maya Ambía, Carlos Javier, y Ponce Conti, Yolanda del Carmen (2010), *Apertura comercial y (sub)desarrollo regional: La experiencia de Sinaloa*. México: Plaza y Valdés.
- (2010b) “Los ajustes en la agricultura de Sinaloa”, en Maya Ambía, Carlos Javier, y Ponce Conti, Yolanda del Carmen (2010), *Apertura comercial y (sub)desarrollo regional: La experiencia de Sinaloa*. México: Plaza y Valdés.
- U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census. <http://www.ers.usda.gov/publications/vgs/tables/trade.xls>

Fecha de recepción: Abril 02,2011

Fecha de aceptación: Mayo 15, 2011