



Más ventanas para el oro rojo

Contrario a señalamientos que indican que el mercado del tomate rojo o jitomate está saturado y que por esa razón el precio está a la baja, analistas señalan que aún hay ventanas de oportunidad para invertir en la cadena de producción de la hortaliza, tanto para exportación como para abastecer al mercado interno.

Riego y ganancia de precisión

¿Cuánto quiero invertir y cuánto quiero ganar? Son dos preguntas claves que tienen que hacerse los productores que quieran dedicarse a la agricultura de precisión, aquella que implica una visión empresarial y el control de todas las variables posibles en el proceso de producción de alimentos.



Fomenta Sagarpa participación de banca privada en agricultura por contrato

En 2012, el gobierno federal fomentará la participación de la banca comercial en el esquema de agricultura por contrato, lo que reducirá costos de operación e inducirá a los agricultores a una cultura de administración de riesgos.



Buen manejo postcosecha genera valor agregado de hasta 30%

La agricultura de exportación se ha convertido en una industria muy regulada y altamente competitiva, pues los productores tienen que cumplir con una serie de normas de calidad, de sanidad, de inocuidad y de mercado para sobrevivir en el sector.



Cerveza artesanal busca mercados vírgenes

La industria de las cervezas artesanales en México ha crecido, diversas marcas se han desarrollado y el público consumidor se incrementó. Sin embargo, el consumo de este tipo de productos es bajo con respecto a tasa de otros países como Estados Unidos y Europa.



Más ventanas para el oro rojo

Contrario a señalamientos que indican que el mercado del tomate rojo o jitomate está saturado y que por esa razón el precio está a la baja, analistas señalan que aún hay ventanas de oportunidad para invertir en la cadena de producción de la hortaliza, tanto para exportación como para abastecer al mercado interno.

En México, a pesar de ser el país que oferta el volumen más grande de tomate para exportación en todo el mundo, el mercado interno presenta temporadas donde el producto escasea y los precios se elevan demasiado, al grado de que las variaciones en el indicador de precios de la hortaliza llegan a ser de tal magnitud que tienen repercusiones en la inflación general.

La disponibilidad de tomate en el mercado interno tiene que ver directamente con el saldo de la balanza comercial, ya que México destina más del 65 por ciento de su producción para abastecer el mercado estadounidense. El volumen de producción y los niveles de exportación, determinan la oferta doméstica.

En el mercado nacional existe demanda que no se encuentra plenamente satisfecha durante el verano, puntualmente, en los meses de junio y julio; así como en el periodo de noviembre, diciembre y enero. El documento de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Oportunidades de inversión en la producción de tomate rojo en México, destaca que es altamente probable que una vez garantizando el abasto de tomate se podrá alcanzar la estabilidad de precios.

La producción del cultivo en

México se obtiene, en gran medida, a través de la agricultura de riego, aunque algunas entidades como Morelos y el Estado de México lo cultivan en temporal.

Durante 2009 el rendimiento promedio nacional fue de 22 toneladas por hectárea en temporal. Mientras que en condiciones de riego se ubicó en 42.8 toneladas por hectárea. Este dato explica porque a pesar de que en la última década la superficie para la siembra de tomate se ha reducido a una tasa de 3.5 por ciento, los volúmenes de producción se han incrementado.

En 2010 se destinó una extensión de 52 mil hectáreas para el cultivo de tomate en México.

Presencia exponencial en invernadero

Uno de los factores determinantes para obtener un mayor rendimiento ha sido la producción en condiciones de riego y con sistemas de agricultura protegida, ya sea utilizando tecnologías como la malla sombra o con invernaderos altamente tecnificados.

La superficie utilizada para producir tomate bajo condiciones de agricultura protegida se ha incrementado sustancialmente en los últimos años, pues pasó de 248 hectáreas en el año

2000, a más de 3 mil hectáreas en 2009. De ahí que en el 2000 se obtuvieron 25 mil 926 toneladas con este esquema, y en el 2009 se produjeron 398 mil 482 toneladas.

Dicho nivel de producción representa el poco más del 20 por ciento de la producción nacional del cultivo. En el año agrícola 2010 el volumen total obtenido de tomate rojo se ubicó en 2 millones 160 mil toneladas, que fue 5.9 por ciento mayor a la cosecha registrada en 2009.

Lo anterior se explica gracias al incremento en los rendimientos promedio nacionales, que crecen a una tasa 8.4 por ciento por año.

Una de las características de la producción de tomate fresco tanto en agricultura protegida como a cielo abierto es la alta concentración, ya que pocas empresas participan con una importante proporción de la cosecha.

La producción bajo invernadero se concentra en los estados de Sinaloa, Baja California y Jalisco, no obstante, este tipo de producción también existe en Colima, Estado de México, Hidalgo, Michoacán, Querétaro, San Luis Potosí, Sonora y Zacatecas.

Sin embargo, la mayor parte de la producción con sistemas de invernadero que se genera en Sinaloa y Baja



California se destina a la exportación, porque que es su mercado natural, debido a que los precios en el mercado internacional -Estados Unidos y Canadá-, tienden a ser significativamente más altos que en el mercado local.

México fue el último país de Norteamérica en adoptar tecnologías de agricultura protegida. Sin embargo, esta industria se ha desarrollado rápidamente, y un ejemplo de ello, es que ya cuenta con una superficie de invernaderos o malla sombra superior a la de Estados Unidos y Canadá.

Los productores en Sinaloa y Baja California son los que cuentan con mayores avances tecnológicos, no obstante, en el estado de Jalisco ha comenzado a crecer la superficie que se utiliza para cultivar tomate, tanto a cielo abierto como en condiciones de invernadero.

Dicho fenómeno, refiere el documento de FIRA, se atribuye al éxito que se ha logrado en la exportación de la producción hacia el país vecino del norte, misma que se lleva a cabo, mayoritariamente, en el periodo octubre-diciembre.

Es en esas fechas cuando Estados Unidos ni el país de la hoja de maple tienen condiciones climáticas para pro-

ducir, el invierno se los impide, a pesar de contar con invernaderos de la más alta tecnología. La clave radica en que si ponen en marcha los sistemas de calefacción, los costos de producción se elevan y la actividad deja de ser rentable.

México, por su parte, cuenta con las condiciones climatológicas ideales que le permiten producir tomate durante el invierno.

Los productores mexicanos enfrentan otro tipo de retos, como el costo del capital, la falta de infraestructura, la falta de proveedores especializados de insumos, así como su inconsistente calidad de la producción.

Aumenta rendimiento, pero aun lejos de EU y Canadá Con relación a la tecnología y los rendimientos, es importante considerar que mientras que en México el rendimiento promedio de la producción de tomate en condiciones de invernadero en 2006 fue de 130 toneladas por hectárea de invernadero, en Estados Unidos y Canadá los rendimientos superaban las 450 toneladas por hectárea.

El estudio subraya que el nivel de los rendimientos promedio en México se atribuye principalmente al amplio rango de tecnologías utilizadas por los

productores, mismas que abarcan desde un invernadero básico hasta invernaderos con tecnología de punta. Estos últimos generalmente cuentan con sistemas automatizados e hidroponía, que disparan el volumen de la cosecha.

En Sinaloa y Baja California se obtiene la mitad del volumen de esta hortaliza. Sinaloa participa con más del 33 por ciento de la producción nacional. En orden de importancia también destacan los estados de Baja California con 9 por ciento, Michoacán 7 por ciento; Jalisco, 5.7 por ciento; San Luis Potosí, 5.5 por ciento; y Baja California Sur, otro 5 por ciento.

En la producción de tomate durante el ciclo Otoño-Invierno, la época de exportación, destacan Baja California Sur quien aporta cosecha en febrero y junio; Michoacán en mayo y junio, Morelos en el periodo de julio a septiembre, San Luis Potosí en julio y Sonora de noviembre a enero.

En tanto que los estados como Michoacán, San Luis Potosí, Jalisco y Morelos registran elevados volúmenes de producción durante el ciclo Primavera-Verano. Mismos que se destinan primordialmente al mercado nacional.

Riego y ganancia de precisión

¿Cuánto quiero invertir y cuánto quiero ganar? Son dos preguntas claves que tienen que hacerse los productores que quieren dedicarse a la agricultura de precisión, aquella que implica una visión empresarial y el control de todas las variables posibles en el proceso de producción de alimentos.



Esta forma de producción agrícola sugiere un alto grado de conocimiento de la actividad, no sólo de manera empírica, sino teórica académica; con técnicos debidamente capacitados para el manejo adecuado de los sistemas de riego, fertilización, germinación y clima; indispensables para alcanzar el potencial productivo de las plantas.

La alta tecnificación de los sistemas de riego con el paso de los años se volverá imprescindible, puesto que la disponibilidad de agua será menor y los rendimientos productivos tendrán que incrementarse.

El desarrollo de la ciencia y la tecnología ya permite utilizar de manera eficiente cada gota que se vierte en la zona de cultivo, aunque el costo de los equipos es relativamente elevado.

En México, el gobierno federal ha desarrollado una serie de programas e iniciativas para el uso racional y eficiente del agua en la agricultura.

Para este sexenio la Conagua se comprometió a tecnificar un millón 200 mil hectáreas, de las cuales se han modernizado 800 mil y el resto -300 mil- se lograrán en 2012, de acuerdo con pro-

yecciones del titular de la dependencia, José Luis Luege.

Sin embargo, dichos trabajos de tecnificación y modernización de sistemas de riego agrícola sólo contemplan el recubrimiento de canales y ductos, que si representan ahorros sustanciales del líquido, porque evitan su evaporación o filtración, no son lo suficientemente avanzados a nivel parcelario. Ver a la agricultura moderna como una industria implica inversiones, las cuales generarán ganancias siempre y cuando el agroempresario siga un plan estratégico debidamente acompañado de capital humano especializado.

Efraín Calderón, técnico de sistemas de riego de John Deere Water, apunta que aún estamos lejos de alcanzar todo el potencial genético que tiene una semilla, no obstante, la especialización y precisión en el manejo de los cultivos nos ha permitido, en el caso de tomates en invernaderos, alcanzar producciones de hasta 30 o 40 kilos por metro cuadrado, cosa que parecía imposible hace algunas décadas.

Explica que factores que podrían parecerse exagerados como me-

dir la variabilidad de la temperatura del agua para riego y su relación con la temperatura del ambiente, son elementos claves que pueden generar o no estrés en las plantas y de esa forma alterar su rendimiento productivo.

La precisión en los nuevos sistemas de riego permite cuantificar gota por gota, la cantidad de humedad que recibe el cultivo, no obstante, es indispensable contar con especialistas en el manejo de los sistemas, porque de nada nos servirá un equipamiento tan complejo de hasta 10 millones de pesos por metro de invernadero, si no sabemos manejarlo ni darle mantenimiento; en vez de generar nos ganancias nos provocará pérdidas de dinero y quizá nunca podamos recuperar ni siquiera la inversión, subraya.

Un sistema de riego de alta tecnología con un manejo adecuado puede permitir al productor alcanzar rendimientos tan elevados que el valor de la inversión en la tecnificación no representaría ni 3 por ciento. Todo depende de cuánto quiera invertir y cuánto quiera ganar un agricultor.

Fomenta Sagarpa participación de banca privada en agricultura por contrato

En 2012, el gobierno federal fomentará la participación de la banca comercial en el esquema de agricultura por contrato, lo que reducirá costos de operación e inducirá a los agricultores a una cultura de administración de riesgos.



La Sagarpa apuesta por un nuevo modelo de operación del Programa de agricultura por contrato, en el que tendrá mayor participación la banca comercial como operadora del esquema. Con esto los productores y compradores podrán elegir en que momento del año comprar sus coberturas, que se prevé se ampliarán.

Los productores ya no tendrán que esperar a que la Secretaría de Agricultura tenga presupuesto para operar este mecanismo y podrán elegir el mejor precio piso; o precio techo, en el caso de compradores, explicó el subsecretario de fomento a los Agronegocios de la Sagarpa, Ernesto Fernández Arias.

A diferencia de la administración de los contratos de compra-venta de productos agrícolas que opera Sagarpa a través de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (Aserca),

en el que la dependencia realiza las operaciones y gestiona los contratos; con la transición del programa hacia el sector privado, serán los agentes financieros de la banca comercial y los productores quienes gestionen todas las operaciones.

Esto reducirá costos de operación para la dependencia e inducirá a los agricultores a asumir una cultura de administración de riesgos más independiente.

Asimismo, permitirá incrementar la cobertura de crédito y reducir las tasas de interés, puesto que la banca tendrá certeza de que los agricultores obtendrán un ingreso garantizado, que aunado a una cláusula de retención del pago de la venta de su cosecha para el finiquito de los créditos adquiridos, se reducirá significativamente el riesgo de la negativa de pago.

La transición a esta nueva estrategia puede tardar tiempo, ya que no se está obligando ni apresurando a nadie al cambio, sino que se estamos invitando a instituciones bancarias a que prueben este servicio de agricultura por contrato y con base en los casos de éxito se propiciará el cambio, aseguró Fernández Arias.

Añadió que 2012 será un año de prueba del nuevo esquema, en el que participarán algunos productores de Tamaulipas, Veracruz, más los que se quieran sumar. No obstante, es importante señalar que el Programa de agricultura por contrato que opera Aserca no va a desaparecer.

Buen manejo postcosecha genera valor agregado de hasta 30%

La agricultura de exportación se ha convertido en una industria muy regulada y altamente competitiva, pues los productores tienen que cumplir con una serie de normas de calidad, de sanidad, de inocuidad y de mercado para sobrevivir en el sector.

Exigencias de consumidores y mercados de exportación obligan a los productores agrícolas, que desean atender esos segmentos de mercado, a mejorar de forma notable sus procesos postcosecha.

La reducción de tiempos y mermas en los procesos de selección, limpieza y empaque de frutas y hortalizas es clave para alcanzar competitividad en esta rama de la economía.

El uso de diversas máquinas sustituyen la labor del ser humano, desde que se cosecha la producción hasta que se exhibe en tiendas y mercados.

Los equipos han evolucionado a la par de la industria agroalimentaria, el nivel de sofisticación y complejidad de los sistemas de selección, clasificación y empaque de frutas y hortalizas ha avanzado con la incorporación de procesos me-

cánicos, electrónicos y computarizados.

Con un buen equipamiento en este tipo de maquinaria se puede alcanzar un valor agregado en la producción de hasta 30 por ciento.

En México estamos a la vanguardia en el desarrollo de ese tipo de maquinaria, desarrollamos instrumentos con tecnología y software propios, asegura Mario Alberto Méndez, asesor comercial de Corporativo Industrial Uruapan (CIU), empresa mexicana que absorbe 70 por ciento del mercado de maquinaria de manejo postcosecha de frutas y verduras.

Los productores y agroempresarios del país –afirma– prefieren adquirir equipos mexicanos porque son igual de competitivos en los procesos y en precio que los de las empresas extranjeras.

Una máquina clasificadora es rentable hasta para un productor de tomate que cuenta con dos hectáreas de producción en invernaderos. Sin embargo, agricultoras con una extensión de tierra y volumen de producción menor pueden asociarse entre sí y adquirir de manera conjunta la maquinaria. Su organización y trabajo conjunto les permitirá atender a clientes que no podría de manera aislada y sin el equipo de selección y empaque, agrega Alberto Méndez.

Cada tipo de producto requiere un proceso y maquinaria específicos de selección, lavado, clasificación y empaque. En México la mayor demanda de maquinaria es para el manejo de tomate y aguacate, que son los dos productos de mayor exportación.

Si deseamos acceder a mercados de exportación como el europeo, donde



existe una gran ventana de oportunidad para los productores agrícolas mexicanos, puesto que Europa es un continente con un mercado 400 millones consumidores que demandan cada vez más, frutas y verduras de calidad con muy buena presentación, es muy importante el manejo y logística de la producción, explica Eric Viramontes, director general de la Asociación mexicana de horticultura protegida A.C. (AMHPAC).

Alberto Méndez destaca que con una clasificadora bien calibrada no se presentan mermas ocasionadas por el manejo del producto, cosa que si ocurre cuando se realiza el trabajo de forma manual, porque muchas veces las personas no podemos calcular el peso y grados de madurez de un producto de manera tan precisa como una maquina electrónica.

Una variacion en los productos

traerá como resultado eventuales insatisfacciones de los clientes, puesto que no recibirá la mercancía con las especificaciones solicitadas y es muy probable que el cliente decida cambiar de proveedor y el agricultor no tendrá a quien venderle o recibirá un precio más bajo por su producto, señala.

Adelanta que en el caso de las frutas, ya se están desarrollando tecnologías para la identificación de grados de acidez o azúcar, es decir grados brix, que facilitarán la tarea de los productores a la hora de ofrecer productos con los grados de maduración de forma tan precisa como el consumidor los requiera, y en México también lo estamos haciendo, enfatiza.

Por otra parte, la Sagarpa, a través de la Subsecretaría de fomento a los agronegocios, opera el Componente

Manejo Postproducción que tiene como objetivo generar valor agregado a la producción, generar empleo y desarrollo en el medio rural.

Con este programa se pretende apoyar a los productores agrícolas en la adquisición de maquinaria e infraestructura que les permita cumplir con los estándares de calidad, de volumen y de tiempo que el mercado demanda.

Con el equipamiento se pueden corregir las fallas de los canales de comercialización y reducir el intermediarismo, factores que inciden en el ingreso de los productores.

A noviembre de 2011 la Sagarpa reporta que se han apoyado a 511 unidades de producción. Sin embargo, las solicitudes de este apoyo ascienden a mil 516 y representarían un gasto de 4 mil 630 millones de pesos.

Cerveza artesanal busca mercados vírgenes

La industria de las cervezas artesanales en México ha crecido, diversas marcas se han desarrollado y el público consumidor se incrementó. Sin embargo, el consumo de este tipo de productos es bajo con respecto a tasa de otros países como Estados Unidos y Europa.

Empresas microcerveceras como TJ Beer, ubicada en Baja California, que exporta más del 60 por ciento de su producción, tienen como meta a mediano plazo incrementar su participación en el mercado nacional, ya que hay muchas regiones del país que aún se encuentran vírgenes.

Son mercados que deben explotarse más, refiere Israel Acevedo, director comercial de la compañía en México. Las cervezas artesanales que produce la firma no cuentan con toda la infraestructura de promoción ni de distribución que una cervecería comercial y aun que no es ese su principal objetivo, contar con una mayor presencia en el país y en Latinoamérica es su misión a mediano y largo plazo.

Todos sus productos se fabrican en Tijuana y fueron diseñados de acuerdo a un concepto que se fundamenta en una cerveza de tipo lager, enfocada en satisfacer a un público objetivo que identificamos como jóvenes o adultos jóvenes, expresa Israel.

Para ello desarrollaron cinco productos entre cervezas claras y oscuras. La empresa cuenta con una planta laboral de 45 personas, con la que generan un volumen de producción de entre 5 y 7 mil cajas por mes. Las ventajas de una cerveza artesanal con relación a las de marca comercial, plantea el director comercial de la firma, consiste en que las tradicionales no encontrarán conservadores ni químicos adicionados al producto, todos los procesos son artesanales, tenemos poca industrialización.

