



La exportación de guayaba mexicana... un incipiente agronegocio con excelentes posibilidades

Carlos Morales Troncoso

México es uno de los principales países productores de guayaba (*Psidium guajava* L.) que es consumida domésticamente en su casi totalidad. Una de las razones que explican esta inactividad de los productores en los mercados internacionales encuentra su origen en la inveterada presencia de la mosca de la fruta que limitó severamente las posibilidades de exportación del fruto en su estado natural y provocó una veda en los Estados Unidos que, apenas ahora, acaba de ser levantada para algunos municipios productores del Estado de Michoacán.

Por sus propiedades nutrimentales y su atractivo exótico, la guayaba ha aumentado su popularidad en mercados de países desarrollados.

Tradicionalmente, los intercambios mundiales de este fruto no se dan en su estado fresco sino en sus versiones deshidratadas o procesadas. Sin embargo, debido a sus propiedades nutrimentales y a su atractivo exótico, en tanto que fruta tropical, la guayaba ha incrementado recientemente su popularidad en los mercados de los países desarrollados. En los Estados Unidos de América (EUA), por ejemplo, la importación total de guayabas frescas pasó de 18 mil dólares en 2005 a 3.1 millones en 2008.



Pero veamos, panorámicamente, cuál es la situación actual de este fruto en México.

Con una producción anual que oscila alrededor de las 280 mil toneladas, seis entidades federativas destacan por su contribución que representa, conjuntamente, alrededor del 98 % del total nacional. En efecto, Michoacán y Aguascalientes significan el 80% en números redondos que, sumados a Zacatecas, México, Jalisco y Guerrero, alcanzan el porcentaje mencionado anteriormente.

El rendimiento promedio nacional por hectárea es de un poco más de 13 toneladas anuales; sin embargo, Michoacán, el principal productor del país, obtiene rendimientos de más de 14 toneladas.

En cuanto a las exportaciones de este fruto en su estado fresco, éstas se han incrementado notablemente, al pasar de 294 toneladas en 2004 a 839 en 2008; sin embargo, este volumen es muy modesto respecto al potencial mundial y en relación a la producción nacional.

En razón de estas cifras, el consumo nacional aparente de guayaba es muy elevado y las cifras correspondientes al consumo por habitante se encuentran entre las más altas del mundo. Los datos correspondientes al último quinquenio se presentan en la siguiente tabla.

Consumo nacional aparente de guayaba en México (Toneladas)

Año / Concepto	2004	2005	2006	2007	2008
Producción	298,653	288,829	309,786	267,505	277,543
+ Importación	0	0	0	0	0
- Exportación	0	294	255	455	839
= Consumo aparente	298,653	288,535	309,531	267,050	276,704
% de exportación/producción	0	0.1	0.1	0.2	0.7
Población (millones)	101.8	103.9	104.9	105.8	106.7
Consumo aparente por habitante (kg.)	2.93	2.78	2.95	2.52	2.59

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI) de la Secretaría de Economía y de la CONAPO.

Se observan grandes disparidades entre los valores promedio de importación de las guayabas mexicanas frente a las tailandesas.

Las exportaciones mexicanas de guayabas frescas se clasifican en la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE) como sigue:

Capítulo 08 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías

Partida 0804 Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos

Sub-partida 080450 Guayabas, mangos y mangostanes

Fracción 0804502 Guayabas

Ahora bien, si se atiende al destino de las exportaciones mexicanas de esta fracción, se advierte que, al inicio del presente año, México sólo está vendiendo este fruto a tres mercados: EUA, Canadá y Japón; mientras que en el 2008, además de estos tres países, también se realizaron ventas a Guatemala y los Países Bajos. En este último año, el 37% del tonelaje exportado fue enviado a los Estados Unidos; el 35%, a Canadá; el 15%, a Holanda; el 12%, a Guatemala y el resto (1%), al Japón.

Es decir, que exceptuando a nuestros socios comerciales del Tratado de Libre Comercio (TLCAN), México sólo envía una pequeña parte a Guatemala y prácticamente nada al Japón. Por otra parte, el comercio con nuestros 27 socios de la Unión Europea





(UE27) se hace a través de Holanda que, como se sabe, es un importante comprador de frutas tropicales que luego distribuye entre los 26 países miembros de la Unión Europea, con atractivos márgenes de intermediación.

A pesar de que algunas estimaciones indican que las importaciones europeas se sitúan por encima de las norteamericanas, no se puede tener certidumbre acerca de los flujos de importación del conjunto de países que integran la UE27. La razón es bien simple; el dato estadístico del comercio de importación europea sólo existe de modo agregado a nivel de seis dígitos que agrupan a los mangos, mangostanes y guayabas en una sola posición tarifaria, la 080450.

Algo similar ocurre en el caso del Japón, que incluye en la posición tarifaria japonesa 080450019 tanto a las guayabas como a los mangostanes, que gozan allá de más popularidad que las guayabas.

Finalmente, Canadá también presenta sus estadísticas de importación agrupando a los tres productos comprendidos en la sub-partida 080450 (mangos, mangostanes y guayabas), haciendo sólo el distingo entre los frutos frescos y los mismos frutos en su estado no fresco, al utilizar las posiciones tarifarias canadienses 0804500010 y 0804500020, respectivamente.

Por las razones anteriores, el único mercado que sí se puede analizar atendiendo a sus compras de importación es el de los EUA. En efecto, los norteamericanos sí tienen clasificaciones específicas para las guayabas frescas; si la importación ocurre entre el 1 de junio de cada año y el 31 de agosto, se trata de la posición tarifaria **080450.6080**; si, por el contrario, la operación se efectúa entre el 1 de septiembre y 31 de mayo, la clasificación es la 080450.4080

De esta forma, se puede conocer con detalle no sólo el valor y volumen de la importación norteamericana de guayabas frescas, sino, además, el período en el que se adquieren. La principal razón para subdividir los flujos comerciales de importación normalmente obedece al prurito de proteger a los productores domésticos de la competencia extranjera que, en el caso norteamericano, se sitúan en Florida, Hawai y California.

De acuerdo con cifras oficiales norteamericanas, la importación de guayaba fresca ha pasado de 47.4 toneladas en 2004 a 855.5 en 2008; es decir, una gigantesca tasa media de crecimiento anual en el quinquenio de 106%.

Dos países son los principales proveedores del mercado estadounidense: Tailandia y México, aunque marginalmente también participan la India y Sudáfrica.

En 2008, por ejemplo, de un total de 856 toneladas importadas, 568 fueron de origen tailandés, es decir dos terceras partes del total, mientras que de México sólo se adquirieron una cuarta parte del total; India y Sudáfrica representaron el 9% restante.

México sólo exporta en el período septiembre-mayo, mientras que Tailandia ofrece guayabas frescas a lo largo de todo el año.

Durante el año señalado, el valor promedio de importación de las guayabas mexicanas se situó en \$ 2,205 dólares por tonelada, comparado con \$ 5,525 dólares para el producto tailandés que es adquirido entre septiembre y mayo.

Cuando las importaciones de Tailandia se realizan en el período junio-agosto, el valor promedio desciende a \$3,105 pero situándose por encima del valor correspondiente al producto mexicano.

Es inquietante observar estas grandes disparidades entre los valores promedio de importación de las guayabas mexicanas frente a las tailandesas ¿se trata acaso de una mejor calidad de Tailandia? o, tal vez, ¿será que el precio se castiga severamente para el producto mexicano? o que ¿los exportadores mexicanos son malos vendedores?

No se puede responder aquí y ahora a estas provocadoras interrogantes pero es un hecho que los productores exportadores mexicanos deberían estudiar y conocer mejor el mercado norteamericano, para intentar incrementar su participación y posicionamiento en este mercado en explosión para la guayaba fresca.

De sí, ya es satisfactorio que, habiéndose levantado la veda para la guayaba michoacana, se pueda ahora exportar guayaba fresca a los EUA pero, seguramente, el negocio puede ser más grande y rentable para los productores de Michoacán.

Dr. Carlos Morales Troncoso
División de Estudios de Posgrado
Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México
México, D.F., C.P. 04510
cmorales@correo.fca.unam.mx

