

El tomate mexicano y el mercado de Estados Unidos, 1920-1956

EDUARDO FRÍAS-SARMIENTO

1. INTRODUCCIÓN

Algunos sectores de la agricultura mexicana se han consolidado durante el siglo XX como líderes en la producción mundial, abasteciendo gran parte del mercado interno y además compitiendo fuertemente en mercados externos que aplican elevados estándares de calidad. Uno de estos sectores es el de las hortalizas, que México exporta a Estados Unidos, Canadá, América Central, la Unión Europea, Israel y Chile. Dentro de las hortalizas destaca el tomate, que desde finales del siglo XX es uno de los productos agrícolas mexicanos más competitivos en el exterior. En 1998 los mayores productores de tomate fueron China, Estados Unidos, Turquía, Egipto, India, Brasil, Irán y México¹:

Los cinco principales países exportadores en volumen son: México, España, Holanda, Marruecos y Bélgica. Estos países exportaron un total de 2.6 millones de toneladas (73,5% del total). En términos de valor, los cinco mayores exportadores

Recepción: 2008-07-03 • Revisión: 2008-09-03 • Aceptación: 2008-10-01

Eduardo Frías-Sarmiento es profesor de Historia. Dirección para correspondencia: Facultad de Historia, Universidad Autónoma de Sinaloa, Prolongación Josefa Ortiz de Domínguez, s/n, Oriente, Ciudad Universitaria, 80.040 Culiacán (Sinaloa, México). E-mail: friedusa@uas.uasnet.mx

1. La Unión Europea era en 1988 el segundo productor mundial. Los ocho países citados y la Unión Europea concentraban el 74,2% de la producción mundial (GUAJARDO Y VILLEZCA, 2006: 223). Las exportaciones mundiales de tomate fueron de 3,6 millones de toneladas y su valor de 2,9 mil millones de dólares estadounidenses.

fueron Holanda, España, México, Bélgica y Estados Unidos, que en conjunto exportaron 2.3 [mil] millones de dólares (78.15 del valor total). México es el principal exportador en volumen a nivel mundial, pero el tercero con relación al valor (Guajardo y Villezca, 2006: 223).

En 2005, ante el incremento del número de países productores de tomate para la exportación, México, con 2,9 millones de toneladas, fue desplazado al décimo lugar en la escala mundial, por debajo de China (31,6 millones de toneladas), Estados Unidos (11,04 millones), Turquía (9,7 millones), Egipto (7,6 millones), India (7,6 millones), Italia (7,1 millones), España (4,6 millones), Irán (4,2 millones) y Brasil (3,9 millones). Sin embargo, a diferencia de 1998, cuando fue el principal exportador en volumen y tercero en valor, en 2005 fue el cuarto exportador mundial por volumen y el tercero por valor de las exportaciones². La participación de México en la exportación mundial de tomate fue, por tanto, muy significativa, tanto que durante más de una década ha estado entre los diez primeros lugares por volumen producido y por valor de las exportaciones.

Hoy en día la hortofruticultura es una de las actividades más desarrolladas en el campo mexicano por sus empresarios, pues es un sector de gran envergadura, muy competitivo en los mercados internacionales y de alta rentabilidad. A finales de 1990, horticultura y floricultura, ocupando entre el 8 y 9 por cien de la tierra cultivada en México, aportaron entre el 34 al 37 por ciento del valor de la producción nacional agrícola. En concreto, la producción hortícola, que en 1996-1997 ocupó el tres por cien (601.611 hectáreas) de la superficie agrícola nacional, produjo el 19 por cien del valor total de la producción agrícola, siendo el tomate el producto que más aportó a este porcentaje (Carton de Grammont, Gómez Cruz, *et al.*, 1999: XII). Esta especialización productiva se vio facilitada en parte por la existencia de condiciones climáticas favorables:

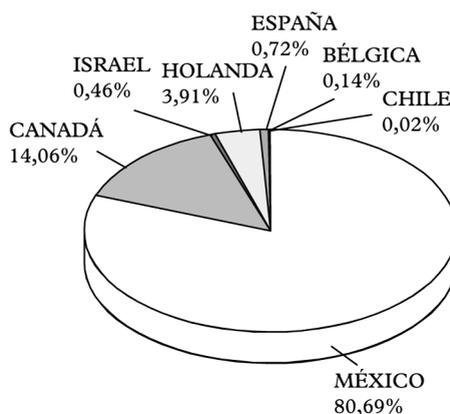
La diversidad de climas que prevalecen en el país permiten tener una ventaja comparativa en relación con otros países productores de tomate en el mundo per-

2. México conservó el tercer lugar como país exportador de tomate gracias a que el precio unitario por tonelada era el segundo más alto 1.012,09 dólares, sólo por debajo de los Países Bajos, que obtuvieron 1.057,34 dólares por tonelada. Esto es, los Países Bajos que ocuparon el segundo lugar exportaron 786.000,60 toneladas, dando como resultado final un monto de 831.069.874,4 de dólares; mientras que México exportó 875.000,76 toneladas, que multiplicadas por su valor unitario alcanzaron la cifra de 885.578.911,9 de dólares. Por lo que respecta a Italia y España, el primero conservó la primacía por su alta participación en el volumen de las exportaciones (4.120.000,42 toneladas y 976.357.699,5 de dólares); por su parte el segundo consolidó su lugar debido a que el valor de su tomate en el mercado externo fue de 576,46 dólares por tonelada, mismos que al ser multiplicados por las 1.670.000,46 toneladas generaron la cifra de 962.688.465,1 de dólares (VERACRUZ. GOBIERNO DEL ESTADO, s.f.).

mitiendo la incursión de tomate mexicano en los mercados mundiales a precio más bajo, lo que favorece la competitividad vía precio. La variedad de climas [...] permite practicar el cultivo de tomate en cualquier época del año a campo abierto sin la necesidad de depender de la producción de cultivos bajo condiciones protegidas que demandan inversiones considerables que repercutirán en el costo de producción y elevarían el precio de venta (Hernández Ríos et al., s.f.: 45).

Éstas y otras ventajas, especialmente, como se verá más adelante, la utilización de mano de obra barata, hicieron posible que la producción de tomate entre 1994 y 2001 aumentara en un 52%, y las exportaciones a EEUU un 80%, con una exportación anual en promedio de 621.576 toneladas³. En 2001 México proporcionaba el 80,7% de las importaciones de tomate de los Estados Unidos (Gráfico 1).

GRÁFICO 1
Participación de México en las importaciones de tomate de USA en 2001
(en %)



Fuente: CAADES (Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa) (2008).

En 2002 y 2003, las exportaciones mexicanas de tomate fueron de 628.508 toneladas y 690.000 respectivamente (CAADES, 2008). Su valor pasó de 539.447.000 de dólares en 1996, 638.145.000 en 1998, a 462.608.000 de dólares en 2000⁴. Es, pues, indudable la importancia del mercado estadounidense para los empresarios agrícolas de

3. Datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA).

4. Estadísticas de Agricultura de la FAO (FAOSTAT) (2002), citadas en HERNÁNDEZ RÍOS (2003: 25).

México que producen tomate para la exportación. Por otra parte, si bien es cierto que países como Holanda y España compiten fuertemente con México en el mercado estadounidense, los productores-exportadores mexicanos cuentan con cierta ventaja, pues al estar cerca del mercado los costes de transporte, refrigeración, distribución, etc., disminuyen favorablemente para los mexicanos.

Para competir en los mercados de la frontera norte de México, los empresarios agrícolas del país se vieron obligados a conducirse bajo las normas establecidas por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). Esta obligatoriedad les condujo a un grado de especialización tal que pronto se convirtieron en productores de tomate de alta competitividad por la calidad que lograron desarrollar. Además, era tan marcada la diferencia entre el mercado interno y el externo que los empresarios preferían producir para este último, tal como se explicará en el artículo.

2. LA INSERCIÓN DEL TOMATE MEXICANO EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS ENTRE 1920 Y 1956

A partir de la década de 1950 los estadounidenses impulsaron el cultivo de tomate, frutas y otras hortalizas para distribuirlos en su mercado interior en invierno (Martínez Huerta, 2007; Macías Macías, 2000: 49-47). Si bien la producción del sector hortofrutícola de México se amplió en dicha década para cubrir la demanda en expansión del exigente mercado de Estados Unidos y, en menor, Canadá, no fue así con respecto al tomate, cuyo cultivo llevaba ya varias décadas creciendo.

En efecto, en 1905 se habían exportado las primeras toneladas de tomate mexicano vía marítima, pero el atraso de los sistemas de refrigeración y la lentitud de las embarcaciones hizo fracasar la iniciativa. A pesar de este fracaso, y presionados por empresas y empresarios estadounidenses, que conocían el potencial de su mercado, la idea de producir tomate para exportar arraigó entre algunos empresarios agrícolas nacionales y extranjeros residentes en el país, específicamente los radicados en el estado de Sinaloa. A partir de 1907 estos empresarios reiniciaron la exportación favorecida con la llegada del ferrocarril a la región ese año, incrementándose así las posibilidades de éxito en el transporte de hortalizas para satisfacer la demanda externa. Lamentablemente, en 1910 se desató en el país la Revolución Mexicana, que detuvo por varios años el proceso de experimentación hortícola para la exportación, hasta que en 1916 empresas norteamericanas reemprendieron el cultivo de tomate. Entre este año y el ciclo agrícola 1918-1919, la situación del tomate mexicano no fue halagüeña, pues abundantes lluvias, inundaciones y heladas destruyeron gran parte de los sembradíos. Fue a partir de 1920 cuando

se inició en realidad la producción de tomate a gran escala para el mercado estadounidense.

Esta breve síntesis de la historia del tomate mexicano para la exportación sirve de marco para preguntarnos qué factores permitieron que en México se desarrollara un sector agroexportador de hortalizas, con el tomate a la cabeza, desde la década de 1920. David Ricardo, en su obra *Principios de economía política y tributación*, sentó las bases teóricas que explican las ventajas que las naciones pueden lograr por medio del comercio internacional⁵. En el caso mexicano la producción de tomate contaba con una serie de ventajas comparativas que, de acuerdo con la teoría ricardiana, le permitían competir en uno de los mercados más exigentes del mundo, el de Estados Unidos. Los horticultores mexicanos contaban con abundante agua, tierra, un clima idóneo, cercanía con el mercado de Estados Unidos (principal importador), mano de obra abundante y barata (Macías Macías, 2000: 53; Bulmer-Thomas, 2003), y una política interna favorable y hasta cierto punto protectora. Este último factor fue muy importante en el desarrollo de la agricultura comercial de México, pues no sólo brindó protección contra el capital norteamericano, sino que destinó importantes recursos financieros a la construcción de grandes obras de irrigación, fundamentales para la expansión del tomate, que los empresarios agrícolas no hubieran podido construir por sí mismos. Las regiones con mejores condiciones o ventajas comparativas, en este caso con grandes afluentes y fértiles valles como Sinaloa, fueron las primeras beneficiadas.

Las ventajas comparativas fueron determinantes en la incorporación de México al mercado internacional como país exportador de materias primas agrícolas. Sin embargo, los factores productivos y recursos naturales que aprovechó sólo estaban presentes en ciertas regiones del país, en este caso el noroeste, noreste, la región del Pacífico y una parte de El Bajío. De todas ellas, la zona noroeste los reunió prácticamente todos, excepto el de la mano de obra, que llegaba de las serranías de los estados de Durango, Zacatecas, Jalisco, Michoacán, Guerrero y Oaxaca principalmente.

Por otra parte, aunque durante el periodo estudiado no se desarrollaron y aplicaron totalmente los elementos que componen el modelo de las ventajas competitivas, en estados como Sinaloa (principal productor y exportador de tomate desde 1920 y hasta hoy)

5. Ricardo introdujo el concepto a través de su famoso ejemplo de la producción de vino y paño en Inglaterra y Portugal. Aunque un país tenga ventaja absoluta (pueda producir ambos bienes con un menor coste que otro), le convendrá importar aquel bien en cuya producción sea relativamente menos eficiente. Un país que no tenga ventajas absolutas en la producción de ningún bien puede beneficiarse del comercio internacional si se especializa en la producción de aquel en el que su producción es relativamente más eficiente.

hubo intentos por ponerlas en práctica. Si retomamos el modelo de Porter sobre las ventajas competitivas (1991: 109), los empresarios agrícolas de Sinaloa no se conformaron con aprovechar el clima, el agua, la tierra o la mano de obra, sino que también innovaron (si se quiere, presionados por el exterior), al utilizar maquinaria y tecnología de punta, o aplicar modelos administrativos (gerenciales) similares a los desarrollados en empresas capitalistas norteamericanas. Estos horticultores, aprendices de empresarios, mejoraron continuamente el producto, buscando nuevas estrategias de comercialización y nuevos clientes. Sin embargo, sólo a comienzos de la segunda mitad del siglo XX los resultados de dichas ventajas empezaron a ser contundentes: se incrementó la exportación a escala, se comenzó a experimentar con la genética de las semillas, se aplicaron nuevos y mejorados fertilizantes, se establecieron marcas diferenciadas, etc. Todo ello logró un aumento paulatino del valor agregado del producto.

3. LA PRODUCCIÓN DE TOMATE MEXICANO, 1920-1956

3.1. Áreas productoras

El Cuadro 1 muestra los principales países productores de tomate del mundo en el segundo quinquenio de la década de 1920, según el *Anuario Internacional de Estadística Agrícola* de Roma.

CUADRO 1
Principales países productores de tomate, 1926-1930

		Hectáreas cultivadas (Miles)	Países con mayor producción (toneladas)
Europa	Italia, Yugoslavia, Bulgaria, Austria, España, Hungría	321.650	Italia 245.860
América	Estados Unidos, México	1.022.542	EEUU 886.056 México 136.486
Asia	Japón	4.358	
África	Argelia	3.400	
Oceanía	Australia	11.252	

Fuente: SAF (Secretaría de Agricultura y Fomento) (1932: 212-213).

Como puede apreciarse, en la década de 1920 muy pocos países cultivaban tomate en grandes cantidades. En Europa occidental, Italia alcanzaba los mayores niveles: de 321.650 hectáreas sembradas en seis naciones europeas, 245.860 eran cultivadas en este país, lo que representaba el 76 por cien. En los otros continentes, con excepción de Amé-

rica, las cantidades producidas eran comparativamente ínfimas. El consumo de tomate era todavía reducido, quizá porque las leyendas que circulaban acerca de sus propiedades «afrodisíacas» retardaban su incursión en algunos mercados. Pero en el continente americano sucedía todo lo contrario, ya que sus habitantes estaban acostumbrados a consumir esta hortaliza, originaria del mismo. Los norteamericanos consumían el tomate principalmente crudo, en forma de ensalada, y en puré, en pasta o industrializado en forma de «salsa catsup», mientras que los latinos, en especial los mexicanos, lo degustaban crudo en salsas preparadas con chile, y sobre todo en alimentos cocinados.

Si Italia era el mayor productor de tomate en Europa, Estados Unidos era el primer productor de tomate en el mundo. Esto puede atribuirse a dos elementos: 1.º la población de ese país era elevada y estando habituada al producto, generaba gran demanda del mismo, y 2.º poseía una inmensa extensión de tierras dedicadas a este cultivo (886.056 hectáreas). México se colocó en el tercer lugar después de Italia, con 136.486 hectáreas, que representaban el 10 por cien del total mundial y el 13 por cien del total del continente. Entre Estados Unidos y México, en América se sembraban 1.022.542 hectáreas, lo que significaba el 87 por cien de la superficie cultivada de tomate en todo el mundo. América se colocaba no sólo como el continente que más tomate sembraba y cultivaba, sino como un referente inalcanzable para el resto de los continentes productores (lo mismo que, a escala de países, sucedía con los Estados Unidos).

Con respecto a los lugares de siembra, en territorio mexicano la producción de tomate nunca se limitó a un solo estado de la República, ya que se producía en todos los rincones del país, aunque algunos lugares tenían más ventajas comparativas por la calidad de sus tierras, la abundancia de agua y las mejores condiciones climáticas. Sin una conjunción favorable de estos elementos era difícil –por no decir imposible– que se produjeran cantidades importantes, que reunieran los requisitos del mercado externo. De acuerdo con la SAF⁶, eran cinco las zonas productoras de tomate: la Norte tenía como principales productores a los estados de Coahuila y San Luis Potosí; la región del Golfo estaba formada exclusivamente por Veracruz; en el Pacífico Norte el principal productor era el estado de Sinaloa seguido por Sonora, Nayarit y Baja California; en el Pacífico Sur sobresalían Oaxaca y Chiapas; y en el Centro Guanajuato, Puebla, Jalisco, Morelos y Michoacán. La Figura 1 señala los lugares de mayor producción de tomate de invierno, destinado principalmente al mercado exterior.

6. La división geográfica que conocemos en la actualidad no era igual en los años de 1920 a 1950. Las ocho regiones que maneja BASSOLS (2002) se conocían como ‘zonas’.

FIGURA 1
Zonas productoras de tomate de invierno en la República Mexicana



Fuente: Elaboración propia con datos de la CAADES.

Aunque prácticamente en todo el país se cultivaba tomate, no todas las regiones lo exportaban. Sólo el que se producía en Sinaloa, Sonora, Baja California⁷, Tamaulipas y Norte de Veracruz llegaba a los Estados Unidos y, aunque a muy pequeña escala, también a Canadá.

3.2. La adaptación a la demanda exterior

Incentivados por campañas que difundían nuevos sistemas en el cultivo de hortalizas, en 1927 los grandes horticultores del Noroeste de México (conocido como Pacífico norte en el periodo) invirtieron sus esfuerzos y parte de sus ganancias en la búsqueda de las variedades de tomate más aptas para las condiciones locales de suelo y de clima, incluyendo las variedades exigidas en el exterior. La modernización agrícola, planteada por el gobierno, pretendía eliminar la costumbre de sembrar amplias superficies, sin que por ello dejaran de obtenerse no sólo *grandes* sino también *óptimas cosechas*, aplicando técnicas innovadoras de cultivo y hasta cierto grado, para la época, explotación intensiva del suelo.

7. Aunque el tomate que producía Baja California era para la exportación, el volumen que enviaba al extranjero era mínimo comparado con el resto de los estados exportadores.

Esta política no fue aplicada por el grueso de los agricultores, en unos casos por ser económicamente imposible, y en otros porque era extremadamente difícil abandonar los métodos tradicionales de cultivo, pues éstos, a sus ojos, eran rentables. Como la comercialización de tomate en Estados Unidos y Canadá estaba todavía en fase de experimentación, la presión para los productores no era tan marcada, ya que los horticultores en ese momento cultivaban tomate, sobre todo para el mercado externo.

Las variedades más solicitadas en Estados Unidos y Canadá en la década de 1920 eran la *earliana*, la *stone*, la *globe* y la *bonny best* (SAF, 1927: 205, 216)⁸. Para los agricultores era importante conocer las bondades y defectos de cada una, porque eso les permitía elegir las más apropiadas; debían saber, por ejemplo, qué tamaño alcanzaban y la forma que lograban, su resistencia de traslado, su periodo de vida después del corte y su grado de adaptabilidad a cada suelo. La *earliana*, aunque se sembraba en México en aquel tiempo, pronto se abandonó porque el fruto era delicado y no apto para trasladarse a grandes distancias, por lo que sólo se vendía en el mercado interno (en centros de consumo cercanos a los de producción); era, además, una variedad poco productiva, blanda y propicia al arrugamiento del fruto. Los agricultores mexicanos sólo la consideraron para su explotación en tiempos de escasez de mejores variedades. La *bonny best* era, en cambio, una variedad más productiva y de más rápida maduración; sus frutos eran atractivos, más esféricos y grandes, lisos y de color rojo intenso, cualidades que la hacían más competitiva que la *earliana*. Sin embargo, los productores la acabaron desechando al conocer otras variedades como la *stone* y, sobre todo, la *globe* y la *marginlobe*.

El tercer grupo de variedades, al que pertenece la *stone*, posee mejores cualidades: los frutos son de medianos a grandes y de un rojo aún más fuerte. Cuando el tomate alcanza la perfección es liso, sólido por fuera y por dentro y casi esférico. Para su comercialización presenta, además, la doble ventaja de poder consumirse fresco y de poder exportarse hasta el final de temporada, así como de usarse para elaborar productos industrializados. Estas cualidades le favorecieron mucho, porque llegaba a mercados más amplios y porque con ello los agricultores obtenían mayores ganancias. Existían otras con características similares, como la *greater Baltimore*, favorita para enlatarse; la *Indiana*, la más resistente y de más larga vida; la *norton* y la *norduke*, variedades que, además de su buen aspecto y tamaño, tardaban más en deteriorarse. Este grupo fue cultivado en México durante más de treinta años. Sus genes todavía perduran, pues algunos de los tomates genéticamente seleccionados que se producen hoy día en el campo sinaloense parten de esta cadena.

8. En Canadá, además, se producían otras variedades que en México no tenían gran difusión, como la *john baer*, *chalk jewel* y la *carter sunrise*.

El grupo *Globe* era el preferido en las zonas productoras del sur de los Estados Unidos porque resistía el transporte a larga distancia, su corteza era gruesa y sólida y su color rosado incitaba a adquirirlo; su forma era redonda, casi perfecta, suave y de tamaño mediano, además, al cortarse verde no sufría graves trastornos en el embarque. En este grupo se encontraba otra variedad que se conocía como *marglobe*, resultado del cruce entre la *marvel* y la *globe*, una planta de follaje abundante que salvaba al fruto de ser calcinado por el sol y lo protegía de la lluvia. Sus frutos presentan características similares a los de la *globe*, como la resistencia y durabilidad, pero su color no era rosado sino rojo intenso y, al madurar en la planta, no perdía la solidez interior. Todas estas características lo pusieron en el punto de mira de muchos productores de ambos lados de la frontera.

Los tomateros de la costa occidental cultivaron durante mucho tiempo la *bonny best*, pero a fines de los años veinte fue sustituida por la *marglobe*, la *globe*, la *stone* y la *earliana*, esta última en menor cantidad (SAF, 1927: 216-218; Liera, 1943: 121)⁹. Posteriormente, entre 1930 y 1950, en Sinaloa se agregaron otras variedades seleccionadas genéticamente para aumentar el tamaño del fruto, su coloración y su resistencia a los cambios climáticos y al transporte, sin que perdiera exquisitez. Se buscó que tuviera mayor vida de anaquel, elemento determinante para el comprador de mayoreo. Algunas de estas nuevas variedades fueron *homestead 2*, *homestead 24*, *homestead byr*, y *master marglobe* (Ceceña, 1960: 76-78). El cultivo de todas estas variedades prosperó o se debilitó según el conocimiento que los agricultores hortícolas tuvieran de su rendimiento por hectárea, de su demanda interna, pero sobre todo externa, y del valor que alcanzara en el mercado internacional.

4. LAS VENTAJAS COMPARATIVAS DEL MERCADO MEXICANO

4.1. El aprovechamiento de la ventaja climática

Durante el periodo objeto de estudio sólo cinco estados producían tomate para la exportación en el país: Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Veracruz y Baja California. El primero cultivaba más del 80 por ciento del tomate que se enviaba al mercado exterior; pero pese al éxito alcanzado, los productores y exportadores mexicanos debían año tras año salvar un enorme obstáculo, pues su periodo de cosecha coincidía con el de Florida durante buena parte del ciclo agrícola. Tanto en Florida como en Texas y California los produc-

9. Éstas fueron las variedades que adoptaron los productores sinaloenses, ya que así lo exigía la demanda externa.

tores nacionales levantaban sus cosechas e invadían el mercado interno con el tomate que producían. De ahí que, para lograr buenas ventas con el «vecino del norte», los mexicanos estuvieran obligados a colocar el mayor volumen posible durante los tres primeros meses del año, aprovechando las heladas que afectaban continuamente a gran parte de las zonas productoras estadounidenses y que imposibilitaban a algunos productores para competir en el mercado interno de su país. Esos momentos eran aprovechados por los horticultores mexicanos, principalmente sinaloenses y sonorenses, para vender su producto en la Unión Americana, de modo que gran parte de su éxito en el mercado estadounidense lo debían a las constantes pérdidas de los agricultores de Florida, Texas y California. Además, el tomate encontró en México, sobre todo en Sinaloa, las condiciones idóneas para desarrollarse al grado de alcanzar los estándares exigidos por el Departamento de Agricultura norteamericano (USDA). Pese a todo, fue muy difícil para los mexicanos penetrar en el mercado estadounidense, por el gran dinamismo de los productores de tomate autóctonos.

CUADRO 2
Zonas productoras de tomate en EEUU y épocas de cosecha

Zonas	Meses
Florida y Texas Georgia, Luisiana, Carolina del Sur, Valle Imperial de California*	Diciembre a Junio
Florida, Este de Texas, Mississippi, Arkansas, Tennessee Ohio (Condado de Washington) Illinois (Condado de la Unión)	Junio a Julio
California, Nueva Jersey, Maryland, Indiana, Missouri y Nueva York**	Octubre a Noviembre

* Producían en la misma temporada que Florida y Texas. No alcanzaban una producción similar, pero presentaban una competencia fuerte para el tomate mexicano, principalmente el sinaloense.

**La producción se vendía tal como se recogía del campo y, además, se enlataba como puré y pasta de tomate o *catsup*.

Fuente: SAF (1932: 239).

En la segunda mitad del año la demanda de tomate en Estados Unidos era suministrada por productores locales, que en esos meses, o en parte de ellos, levantaban sus cosechas. No obstante, en el primer semestre de cada año, los tomateros mexicanos aprovechaban la ocasión para trasladar su producto a la frontera norte y comercializarlo. Aquí es pertinente señalar una particularidad: ni Sinaloa, ni Sonora ni Tamaulipas, principales exportadores mexicanos de tomate, podían colocar su tomate en el exterior durante todo el semestre, pues debido al fuerte calor del verano era imposible cosecharlo después de abril o mayo.

¿Qué pasaba en el resto del país? En las demás regiones se producía, pero para abastecer el mercado interno. Sólo en ciertas épocas y por cortas temporadas, o cuando la demanda externa bajaba, las regiones exportadoras competían también en dicho mercado, atendiendo principalmente el consumo generado en la ciudad de México y en otras capitales importantes (SAF, 1932: 240). De hecho, hubo ocasiones en las que tuvo que importarse tomate de los Estados Unidos, ante la escasez del producto mexicano debido a malos ciclos agrícolas (Ceceña, 1960: 70-71).

4.2. Una producción que llegó a ser de alta calidad

Otro elemento que favoreció la competitividad del tomate mexicano en el mercado de Norteamérica fue la rápida adaptación al suelo nacional de las variedades demandadas por los consumidores externos, especialmente en las regiones semiáridas de Sinaloa, que contaban con clima y suelos idóneos para el cultivo. En el periodo de análisis encontramos tres elementos que determinaban la selección y el posible valor que alcanzaría el producto en el mercado internacional: 1) la variedad utilizada, 2) la calidad alcanzada y 3) la *gradación*, es decir, los grados de perfección que presentaba el fruto. El primero tenía que ver con el color, la forma y la aptitud del fruto para su manejo a grandes distancias. Por ello, tanto en Estados Unidos como en el occidente mexicano, en especial en Sinaloa, desde 1925 las principales variedades escogidas para cultivar a gran escala eran la *globe* y la *marglobe*, debido a su resistencia a las plagas y a los hongos, especialmente al *añublo*.

La calidad se dividía en dos categorías: el fruto *fancy* (fino/excelente) y el fruto de *desecho* o *rezaga*. Al elegirse para su comercialización, el primero debía presentar un alto grado de uniformidad, es decir, su forma, tamaño, color y textura debían ser perfectos, contar con un diámetro mínimo de 6,35 centímetros (2-1/2”), y hallarse libre de todo defecto físico. Esto garantizaba a los horticultores no sólo su aceptación sino también mayores precios en el mercado. Por su parte, el fruto de *desecho* o *rezaga*, era el sobrante que quedaba después de seleccionar el *fancy*. Como su volumen era muy variable, la hortaliza volvía a seleccionarse, rescatándose una cantidad importante de tomate catalogado como *choice* (escogido), que se utilizaba para abastecer las plazas del interior, principalmente el Distrito Federal y otras grandes ciudades como Guadalajara, Guanajuato y Querétaro. Cuando por alguna razón la producción de tomate en Estados Unidos no satisfacía su demanda interna, el *choice* podía llegar a exportarse, aunque no cumpliera con los requisitos del *fancy*. Este tomate podía igualarse al primero en tamaño, pero su aspecto era peor, pues presentaba raspaduras, magulladuras o pequeños daños ocasionados por insectos o por el mal manejo de los campesinos que lo cortaban o de los emba-

ladores. Por último, el tomate que no era seleccionado por sus muchas imperfecciones servía como alimento para el ganado o, simplemente, «queda como desperdicio y es el que en Sinaloa se tira» (SAF, 1932: 285, 1942: 46; Liera, 1943: 121)¹⁰.

FIGURA 2
Campo agrícola de Villa Juárez



Fuente: Fotografía tomada por el autor.

El Departamento de Agricultura estadounidense (USDA), a través de la oficina de Economía Agrícola, era el encargado de fijar los estándares para el tomate fresco que se comercializara en el país. Esos patrones eran los que conformaban el tercer elemento, la *gradación*, y fueron aceptados por los productores mexicanos, de forma que el tomate de exportación se clasificaba en tres grados: el *U.S. fancy*, sin el menor defecto, bien conformado y liso; el *U.S. number 1*, medianamente bien conformado y liso; y el *U.S. number 2*, con poca deformación. Las medidas para introducir tomate mexicano al mercado estadounidense eran muy estrictas, por lo que los productores debían tener mucho cui-

10. No sólo se tiraba este tipo de tomate; cuando el mercado internacional no satisfacía las exigencias de los exportadores mexicanos, por el bajo precio del producto, el de mayor calidad también servía de alimento para el ganado o, como sucede incluso hasta la fecha, era tirado a la orilla de las carreteras o caminos vecinales hasta que su valor se recuperara en las plazas estadounidenses.

dado a lo largo del proceso: desde el momento en que elegían la semilla¹¹, durante las etapas de crecimiento, recolección, empaquetado y envío del producto a su destino final. Además, para que el tomate mexicano pudiera cruzar las fronteras norteamericanas y canadienses debía contar con cierta uniformidad en su tamaño, prefiriéndose frutos grandes y de pulpa fuerte, perfectos para ensaladas y comidas caseras. Por ello, el tomate de mayor demanda era el *fancy* (Cuadro 3).

CUADRO 3
Tomates *Fancy*

(diámetro mínimo = 6,5 cm)

Categorías	Denominaciones
Número 1	De primera o grande
Número 2	De segunda o circles
Número 3	De tercera o gems

Fuente: SAF (1942: 46).

El *fancy* fue aceptado en los mercados extranjeros sin contratiempos, pues era el único grupo que englobaba las tres gradaciones o tamaños antes referidos, lo que no ocurría con la calidad *choice*, que no incorporaba la denominación *gems*. El *choice* sólo englobaba las categorías uno y dos, o sea, *de primera o grande* y *de segunda o circles*. Esta creciente exportación de tomate de calidad fue posible gracias a que los sinaloenses (máximos exponentes mexicanos del tomate de exportación) no sólo destacaron en la producción, sino que al conformar una elite empresarial moderna, también comercializaron el producto, primero utilizando intermediarios y posteriormente vendiendo el tomate sin la «ayuda» de éstos, a través de empresas comercializadoras que establecieron en Estados Unidos (López Barraza, s.f.: 51, 65; López López, 2006).

4.3. El bajo coste del trabajo y de la tierra

Junto a la selección de variedades y calidades, otro de los factores que permitieron a los empresarios mexicanos tener una real ventaja comparativa frente a los productores estadounidenses fue el bajo coste de la mano de obra, especialmente en hortalizas que, como

11. En el periodo estudiado los tomateros mexicanos no tuvieron la capacidad de producir semillas. Las importaban de Estados Unidos, a través de comisionistas como la *Mexico and Arizona Trading Co.* de Nogales, Arizona; *Mary Darling* de Los Angeles, California; *Henry A. Dreer* de Filadelfia, y la *Germain*, de Los Angeles, California. En 1932 las más baratas costaban 5 dólares la libra y las más caras 10. Este último precio era el de la *marglobe*, que los productores estadounidenses y mexicanos solicitaban en demasía (SAF, 1926, 1932; VERDUGO RENTARÍA, 1987: 113; RIVERA CALVO, 2001: 96).

el tomate, requieren gran cantidad de trabajadores: «en nuestro país se suele tener acceso al empleo familiar no pagado o de las propias comunidades [...], o bien integrado por mujeres, niños o indígenas que perciben muy bajos salarios y permiten a la empresa alta flexibilidad» (Macías Macías, 2003: 111-112).

Otro factor que explica la mayor competitividad de la empresa mexicana con respecto a la estadounidense fue la renta de la tierra. Su bajo coste sumado al hecho de que la cosecha, el acarreo, la selección y el empaquetado del producto eran labores realizadas con mano de obra barata, aumentó las oportunidades de los horticultores mexicanos (Gaxiola Carrasco, 2007: 111-112; Lara, 1998). Al menos durante el periodo de estudio. Pasada la primera mitad del siglo xx, los empresarios mexicanos fueron perdiendo competitividad ante los productores de Estados Unidos y tuvieron que cambiar de estrategia. Además de continuar apoyándose en los factores que les brindaban ventajas comparativas enfocaron sus esfuerzos en fortalecer agentes que generaban ventajas competitivas, incrementando la aplicación de innovaciones tecnológicas y científicas, la calidad del producto final, la generación de valor agregado, el diseño de nuevas estrategias empresariales y la mejora del transporte (Carrillo Rojas, 2006: 199).

El acelerado crecimiento de la agricultura en México, se debe, además de a las altas inversiones en irrigación, a otros factores complementarios como la introducción de semillas mejoradas, el uso de fertilizantes, un eficiente control de plagas y mejores técnicas de cultivo (Soto Mora, [1981] 2003: 173).

5. LAS EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS

5.1. Vaivenes del sector exportador de tomate. Primeros avances: 1920-1932

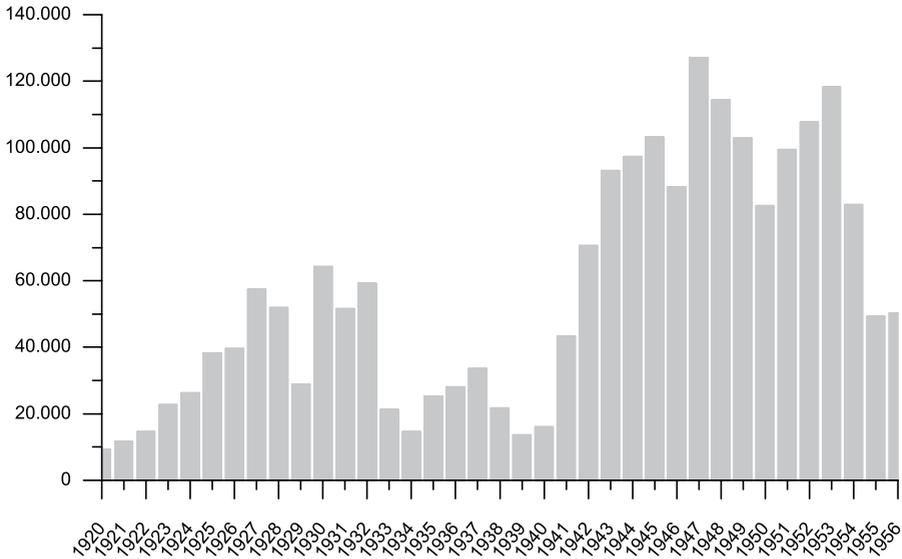
El tomate es la hortaliza más importante de México, tanto en producción como en exportación. De 1920 a 1932 se cosecharon en México 599.677 toneladas de tomate, de las cuales el 61% fue exportado (364.770 toneladas). Este porcentaje no sólo refleja la calidad del producto mexicano, sino también la aceptación y fuerte competencia que se hacía a la industria tomatera estadounidense.

La década de 1920 arrancó pobremente en la exportación de tomate, ya que sólo se exportaron 9.123 toneladas, valoradas en 358.535 dólares¹². La situación cambió rápi-

12. SAF (1932: 282); DEPARTAMENTO DE LA ESTADÍSTICA NACIONAL (1926).

damente, y los exportadores conquistaron un mercado que en 1927 sumó 9.451.583 dólares, esto es, un incremento del 524%, próximo al 600% en 1930¹³.

GRÁFICO 2
Volumen de tomate exportado, 1920-1956
(en toneladas)



Fuente: SAGAR/Centro de Estadística Agropecuaria (1988) y SAF (1926-1956)

Si bien la crisis de 1929 tomó desprevenidos a los agentes del comercio internacional, la tendencia de todo el subperíodo fue de crecimiento continuado, a excepción de breves lapsos como el de 1927 a 1929. Las exportaciones tocaron fondo en 1929, pero se recuperaron rápidamente, registrando incluso un incremento considerable que elevó las cifras de exportación hasta las 65 mil toneladas. Y esto justo cuando el mercado estadounidense sufría más los embates de la crisis, es decir, cuando el principal importador de tomate mexicano retraía drásticamente sus compras. La mejoría del sector fue posible porque los salarios de los jornaleros agrícolas cayeron hasta un 33% en 1932 con respecto a 1928:

13. Esta conquista sufrió sus primeros tropiezos por las abundantes cosechas de Estados Unidos, Cuba y el propio México, así como por la gran depresión. Precisamente en 1929 las exportaciones llegaron a su nivel más bajo: de 95.000 toneladas producidas sólo pudieron exportarse unas 29.000, lo que representó el 30% de la cosecha de ese año, y el 50% de lo exportado en 1928.

Si sabemos que la unidad exportadora alquilaba mano de obra a ese precio, podríamos explicarnos el por qué los cultivos de exportación fueron los que experimentaron menores reducciones en el periodo de 1930-1932. Situación que permitió incluso aumentar su participación porcentual dentro del total de las exportaciones, es decir, que esta contracción salarial, así como la política gubernamental que favoreció a los exportadores, y la baja de precios internos, coadyuvaron a mantener el nivel de ganancia y por tanto estimular su exportación (Ramírez Brun, 1980: 35).

Así pues, la gran depresión de 1929, aunque trastocó el comercio exterior mexicano, no tuvo efectos negativos inmediatos que afectaran drásticamente a la comercialización del tomate nacional, cosa que sí sucedió a partir de 1933, cuando los devastadores efectos de la crisis, aunados a los de la Reforma Agraria, se dejaron sentir en los montos globales de la horticultura mexicana, sin que los productores pudiesen hacer mucho al respecto¹⁴.

Los efectos de la crisis se presentaron en las exportaciones agrícolas a partir de 1933 debido a que en los países desarrollados el mercado continuaba excesivamente contraído, por lo que el tomate mexicano perdió importantes mercados en Estados Unidos. Por otra parte, en México la expansión del sector público (paraestatal) cambió de rumbo y buscó la modernización industrial: se fortaleció la industria del acero, se nacionalizaron los ferrocarriles y el petróleo, y si bien todo ello se hizo para mejorar la caótica situación en que se encontraba la economía nacional, el sector exportador de vegetales, hortalizas, tomate y garbanzo fue lastimado seriamente.

La aplicación de la Reforma Agraria también dañó el comercio de explotación mexicano. El despojo de las tierras que se hizo a los grandes propietarios del país afectó principalmente a los del norte de México. Estos productores, los más dinámicos, temerosos ante la fuerza gubernamental, optaron por retraer la siembra de tomate, pues no sabían en qué momento serían despojados de la tierra, incluso optaron por vender sus propiedades antes de que el gobierno fijara el precio de la hectárea. El mandato agrario tuvo costes económicos relevantes:

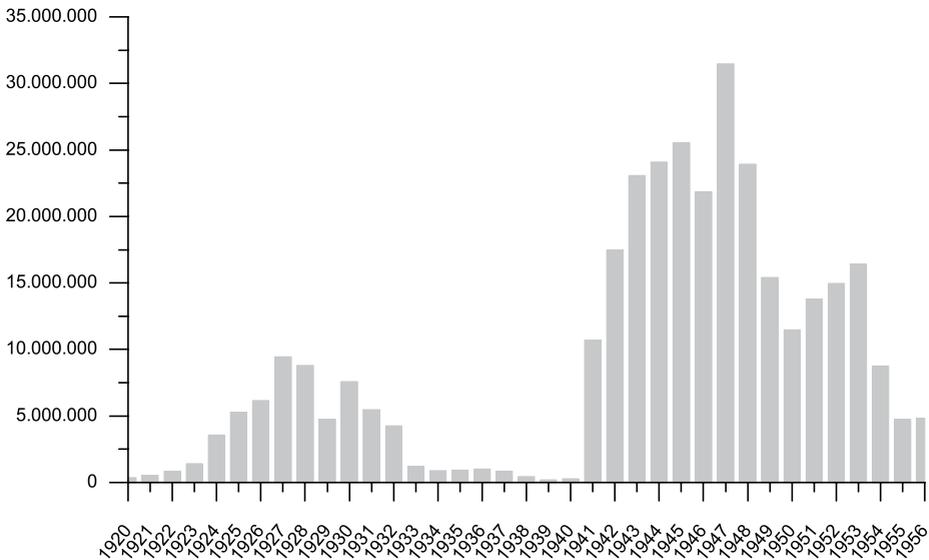
La inversión privada en la producción agropecuaria prácticamente se suspendió por el temor al reparto. [...] Cesó la inversión y muchos propietarios rescata-

14. SAGAR/Centro de Estadística Agropecuaria (1988: 144), INEGI (1990: 404-405), DEPARTAMENTO DE LA ESTADÍSTICA NACIONAL (1926: 113).

ron lo que pudieron para llevarse los bienes y el dinero lo más lejos posible del conflicto y de la tierra (Warman, 2001: 143).

Para entender la importancia del mercado exterior en la horticultura mexicana deben analizarse los valores de la producción nacional y los de la exportación. El Gráfico 3 muestra el valor de las exportaciones de tomate mexicano para todo el periodo objeto de estudio.

GRÁFICO 3
Valor de las exportaciones de tomate mexicano, 1920-1956
 (en dólares)



Fuente: SAGAR/Centro de Estadística Agropecuaria (1988) y SAF (1926-1956).

Consideremos dos ejemplos: en el primer caso, en 1925, la producción tuvo un valor de 6.000.060 pesos y el tomate exportado un valor de 5.271.482 dólares (10.595.679 pesos); en el segundo, 1930, el tomate producido tuvo un valor de 9.000.861 pesos, mientras que el exportado alcanzó los 7.057.197 dólares (16.057.297 pesos)¹⁵. En otras palabras, exportando tomate, los productores mexicanos obtenían mucho más que vendiéndolo en el mercado interno: en el primer caso cerca del triple; en el segundo más del doble. La ventaja dependía de tres factores: la cantidad de tomate exportado, el precio que alcanzara en el mer-

15. Según las *Estadísticas Históricas* del INEGI (p. 884), en 1920 y 1925 cada dólar valía 2,01 pesos, mientras que en 1930 había que pagar 2,12 pesos por dólar.

cado externo y la cotización del dólar en pesos. Mientras más altas fueran estas cifras, mayores ingresos para los exportadores mexicanos. Así se entiende por qué era tan atractivo producir y, sobre todo, exportar tomate, aunque no todos los agricultores tuvieran el capital suficiente ni las tierras irrigadas necesarias para entrar en el negocio exportador. En todo caso, la mayor producción con calidad de exportación se dio, en orden de importancia, en Sinaloa, Sonora, Nayarit, Baja California Sur, Veracruz y Tamaulipas.

Desde 1920 la producción de tomate de exportación se convirtió, pese a algunos tropiezos, en un importante pilar de la economía que permitiría, tanto al gobierno como a los agricultores y empresarios nacionales y extranjeros, desarrollar una agricultura moderna con mercados fundamentalmente externos. No obstante, hacia el final de esa década y durante parte de la siguiente, los efectos de la crisis mundial se dejaron sentir con crudeza. Factores internos limitaron el desarrollo de este proceso, como la Reforma Agraria y la creación de instituciones proteccionistas, como la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES), que se convirtieron en un escudo contra los inversionistas extranjeros¹⁶. Del mismo modo, la recesión económica que sufrió Estados Unidos en 1938 y la presión de los horticultores estadounidenses para que el Congreso de su país limitara la entrada de tomate mexicano afectaron negativamente a las exportaciones.

5.2. Inestabilidad y crisis: 1933-1942

La crisis económica tuvo efectos devastadores en la agricultura comercial mexicana. Durante buena parte de este segundo subperiodo las exportaciones de tomate a Estados Unidos sufrieron una grave caída y estancamiento, aunque en el último bienio se produjo una recuperación. Las exportaciones apenas rebasaron las 16.000 toneladas, algo que no había ocurrido desde finales de la década de 1920, cuando tomaba forma la empresa tomatera mexicana. Si se compara este subperiodo con el anterior, las cifras arrojan números rojos para las exportaciones. Por ejemplo, en 1936 fueron menores que en 1926: 27.987 contra 39.563 toneladas. De 1933 a 1934 31% y luego mostraron un rumbo errático de alza y de baja, pero con tendencia hacia esta última. La realidad fue aún más dura, si se compara el valor en dólares de las exportaciones de tomate mexicano a Estados Unidos

16. La confederación agrupó a los productores de las distintas asociaciones que existían en la región de Sinaloa con la finalidad de organizar la producción y comercialización de sus productos. Los miembros de la asociación tenían ventajas con respecto a los productores independientes, pues aseguraban agua para sus cultivos, el medio de transporte con fletes de bajo costo, la distribución del tomate en las plazas comerciales, entre otras cosas. Bajo la dirección de la CAADES se formó la Unión Nacional de Productores de Hortalizas (UNPH), aunque pasado nuestro periodo (PÉREZ RÍOS, 2003; SINGAWA, 1987).

durante los últimos quinquenios de las décadas de 1930 y 1940: 34.660.265 dólares frente a 2.760.723 (SAF, 1942: 96) (Cuadro 4). La diferencia representó una estrepitosa caída de 1.155%. Es claro, pues, que el sector exportador de tomate no se hallaba en su mejor momento. Además, el precio del tomate mexicano fue muy inferior al de años anteriores: en 1940 la tonelada de tomate de exportación se vendió a 17 dólares, mientras que en 1930 se cotizó en 118 dólares, lo que representó una disminución del 592%. De esta manera se despedía una década de crisis en la economía tomatera de México, que comenzaría a superarse en los dos últimos años del subperiodo.

CUADRO 4
Valor de las exportaciones de tomate en 1926-1930 y 1936-1940

Años	Valor exportaciones (Dólares)	Años	Valor exportaciones (Dólares)
1926	6.145.542,51	1936	993.996
1927	9.451.583,09	1937	840.358
1928	8.816.688,41	1938	436.729
1929	4.754.287,92	1939	214.243
1930	5.492.163,78	1940	275.397
Total del quinquenio 1926-1930	34.660.265,71	Total del quinquenio 1936-1940	2.760.723

Fuente: elaboración propia a partir de SAF (1942: 56).

5.3. Del aliento al desánimo: 1943-1956

Si casi toda la década de 1930 fue crítica para el tomate de exportación mexicano, a partir de 1941 comenzaría un importante repunte del sector, que se mantendría estable, salvo por recaídas ocasionadas por factores naturales o financieros. Un elemento determinante en el incremento de la demanda de tomate fue la participación de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Así lo difundieron en 1943 los representantes de la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES) en Nogales, Arizona:

Congestionado materialmente se halla el patio del Sub-Pacífico de esta población desde antier, con motivo de la llegada de 100 furgones llenos de legumbres de los estados de Sonora y Sinaloa. Se informó en la estación que el número de éstos, es de 115 destinados a diversas zonas y que comenzarán a salir de un momento a otro, ya que no queda donde hacer movimiento para el reacomodo de nuevas remisiones. En un solo día, el 7, pasaron la línea internacional 106 furgones. De los records que

*se llevan oficialmente, se desprende el dato importante de que hasta hoy, en lo que va de la actual temporada de cosecha, han pasado 3,681 furgones. Se espera que al terminar dicha temporada lleguen las remisiones a 8000 carros. Se ha informado que muchos de ellos van a ser enviados directamente a los campamentos militares*¹⁷.

En esos años, el número de furgones que cruzó la frontera norte indica, efectivamente, que la empresa tomatera recobró la vitalidad de sus primeros tiempos. Los números arrojan una evidente recuperación en cuanto a la producción, pues los volúmenes cosechados pasaron de 173.000 toneladas en 1943 a más de 370.000 en 1953 (113% de aumento), para mantenerse alrededor de esta cifra en los siguientes tres años. Además, si la comparación se concibe entre el promedio del subperiodo anterior y el que ahora estudiamos, el aumento se dispara al 236%. Por ésta y otras razones, los horticultores mexicanos no perdieron interés en la explotación del rojo fruto, pese a lo impredecible de su cultivo y su mercado.

A diferencia de la producción, siempre ascendente, entre 1943 y 1956 el comportamiento de las exportaciones fue de altibajos. En 1943 se exportaron poco más de 93.000 toneladas, que aumentaron a 103.000 en 1945 y descendieron a 88.000 en 1946, para volver a aumentar al año siguiente hasta alcanzar las casi 127.000 toneladas. Más adelante los tomateros mexicanos sintieron los rigores de una nueva crisis. Entre 1953 y 1954, las exportaciones pasaron de 118.000 toneladas a 83.000, debido a la sobrevaloración del peso frente al dólar, que retrajo el mercado externo al incrementarse los costes de los productores-exportadores mexicanos.

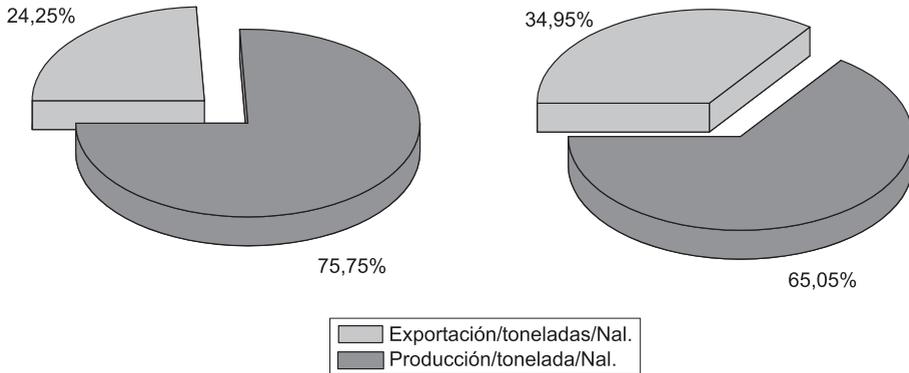
Al terminar el conflicto coreano descendió el volumen y los precios de las materias primas de exportación desde mediados de 1951, y a partir de 1952 se inició el deterioro de la relación de precios de intercambio con Estados Unidos, por lo que los saldos acumulados de la cuenta corriente de 1951 a 1953 arrojaron un déficit de 350.0 millones de dólares. Adicional a esta cifra, a principios de 1954 se originó una fuga de capitales de magnitud considerable. [...] La caída de los precios de las materias primas de exportación [...] a fines de 1953, en cuanto pasó el auge de Corea 1950-1953, originó el inicio del deterioro de la relación de intercambio y la exportación de capitales, por quienes previeron que el tipo de cambio de 8.65 pesos no podía sostenerse (Torres Gaytán, 1988: 313).

Por otra parte en México, principalmente Sinaloa, se registraron graves inundaciones en los sembradíos, que destruyeron la producción e hicieron caer las exportaciones

17. *El Demócrata Sinaloense* (1943, 8.584: 2).

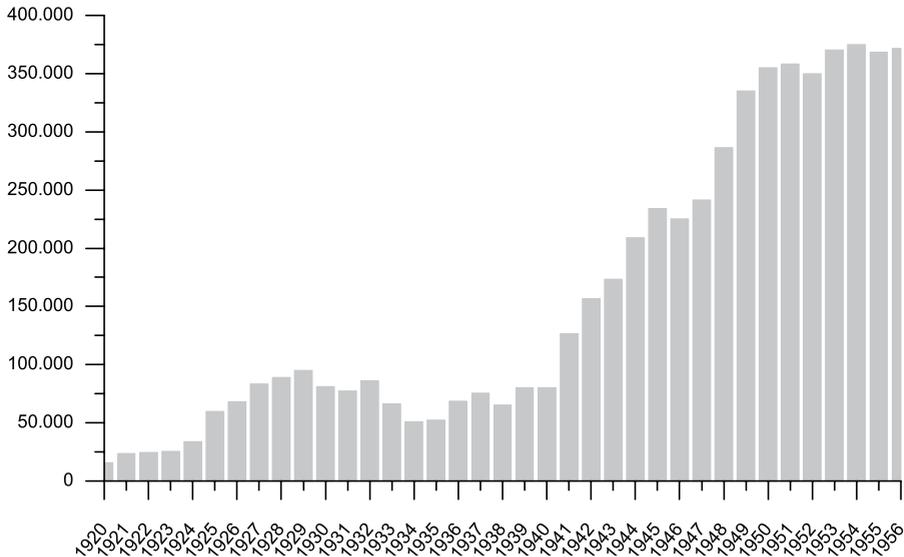
hasta 50.000 toneladas en 1956. Pese a todo, el comportamiento de las exportaciones fue bueno, si se comparan los años 1933 y 1943 (Gráfico 4).

GRÁFICO 4
Producción y exportación de tomate mexicano en 1933 y 1943



Fuente: elaboración propia a partir de SAF (1933, 1943).

GRÁFICO 5
Producción nacional de tomate, 1920-1956
(en toneladas)



Fuente: SAGAR/Centro de Estadística Agropecuaria (1988) y SAF (1926-1956).

En términos relativos, el incremento en las exportaciones pasó del 24% en 1933 al 35% en 1943. Ese aumento fue reflejo de un mayor dinamismo de la horticultura nacional y de una mayor participación de otras regiones en la producción de tomate (Gráfico 5).

Estas cifras que reflejan las altas cosechas de tomate y su elevado valor; también denotan la importancia que adquiriría el mercado nacional. Y es que el consumo interno aumentó, especialmente en la ciudad de México, donde se recibían numerosos furgones de todos los estados tomateros de la república. Esto favoreció a los agricultores nacionales alejados de los mercados externos, y en menor medida también ayudó a los productores-exportadores. La demanda provocó que el precio de la tonelada de tomate aumentara en pocos años, pasando de 80 pesos que costaba en 1933 a \$270 en 1943, a \$518 en 1953 y a 731 pesos en 1956.

Pero los elementos centrales para explicar la recuperación de la empresa tomatera siguieron siendo las exportaciones y el valor que alcanzaron en el mercado externo. La recuperación del sector exportador fue innegable en los primeros años del subperiodo. La gran bonanza perduró hasta 1948, cuando el valor de la exportación bajó a 23.922.709 dólares (SAGAR/Centro de Estadística Agropecuaria, 1988; Herrera y Cairo, 1962: 20), después de alcanzar su máximo un año antes, con ventas por valor de 31.451.866 dólares. Pero no puede negarse que en los últimos años el volumen de las exportaciones tuvo una fuerte disminución, pues si comparamos 1943 con 1956 la caída fue del orden de 376%, más aguda sería todavía si la comparación se estableciera con relación 1947¹⁸.

6. CONCLUSIÓN

Ante la creciente demanda de tomate mexicano en Estados Unidos y Canadá, las normas impuestas por el Departamento de Agricultura para la entrada de tomate extranjero eran muy exigentes, pues se trataba de impedir o limitar la entrada de plagas que invadieran y destruyeran los cultivos nacionales. Por su parte, los importadores también ponían condiciones específicas para recibir el tomate procedente del vecino del sur. Así que el producto no sólo tenía que ir libre de plagas, sino también de impurezas, debía tener forma esférica, el mayor tamaño de acuerdo a su rango, el mejor color y textura, y enviarse

18. Según HERRERA Y CAIRO (1962), las cifras de la CAADES para la temporada 1959-60 fueron de 253.318 millones de dólares. para la exportación de tomate. Si se calcula el valor con el precio indicado de 2,50 dólares por caja de 18 kilos, el resultado es de 216.595 millones de dólares. Pero tomando en cuenta que hubo épocas en que los precios de venta estuvieron por debajo de ese promedio, este valor se aproxima mucho a la realidad.

en envolturas y envases oficialmente reconocidos por exportadores e importadores. Pese a estas trabas, los productores mexicanos de tomate exportaron desde 1920 importantes cantidades.

Durante el periodo estudiado la exportación de tomate presentó tres fases: de 1920 a 1932 se dieron los primeros pasos para insertarse en las plazas de EEUU y Canadá, con incertidumbre, pues aunque las cosechas fueron buenas y la demanda creció, fueron años de experimentación y afianzamiento. Éstos primeros y exitosos años estimularon a muchos mexicanos a dedicarse a esta actividad, pero a partir de 1933 las cosas cambiaron. La crisis mundial de 1929 trastocó la economía agrícola norteamericana, de forma que las exportaciones de tomate mexicano cayeron a los valores de 1920-1921. El tercer periodo, de 1943 a 1956, fue de aliento, desánimo y crisis, debido a causas tanto endógenas como exógenas: gracias a la Segunda Guerra Mundial y a la Guerra de Corea la demanda de tomate mexicano volvió a aumentar en Estados Unidos, pero la devaluación del peso mexicano frente al dólar ocurrida en 1954, afectó negativamente a las exportaciones hortícolas mexicanas, perjudicadas también por un periodo de malas cosechas por razones naturales.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Javier Moreno Lázaro por sus importantes opiniones para mejorar este trabajo, así como a los evaluadores anónimos que dictaminaron el artículo y orientaron su presentación final.

REFERENCIAS

- BASSOLS BATALLA, Á. (2002): *Geografía socioeconómica de México. Aspectos físicos y económicos por regiones*, México, Trillas.
- BULMER-THOMAS, V. (2003): *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México, FCE.
- CAADES (CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES AGRÍCOLAS DEL ESTADO DE SINALOA) (2008): *Tendencias del mercado de hortalizas, ciclo de conferencias y paneles*, <http://www.expoagro.org.mx/conferencias/conocimiento.html> [Consulta 11 junio].
- CARRILLO ROJAS, A. (2006): «Tendencias históricas de la producción y exportación de tomate en México y Sinaloa (1920-2004)», en CARRILLO ROJAS, A. Y CERUTTI, M. (coords.), *Agricultura comercial, empresa y desarrollo regional en el noroeste de México*, Mé-

- xico, CONACYT, Universidad Autónoma de Nuevo León, Universidad Autónoma de Sinaloa, pp. 165-200.
- CARTON DE GRAMMONT, H.; GÓMEZ CRUZ, M. Á. *et al.* (coords.) (1999): *Agricultura de exportación en tiempos de globalización. El caso de las hortalizas, frutas y flores*, México, CUESTAAM-IIS/UNAM-CIESAS.
- CECEÑA CERVANTES, J. L. (1960): *El mercado del tomate sinaloense y sus principales problemas*, México, UNAM/Escuela de Economía, Tesis de Licenciatura.
- DEPARTAMENTO DE LA ESTADÍSTICA NACIONAL (1926): *Anuario Estadístico: 1923-1924*, México.
- El Demócrata Sinaloense* (1943), Mazatlán.
- GAXIOLA CARRASCO, H. (2007): «Sinaloa: tecnología, agua y competitividad en su horticultura», en AGUILAR, O. Y MAYA, C. (coords.), *Sinaloa en la globalización. Costos ecológicos, sociales y económicos*, México, PyV Editores, pp. 197-228.
- GUAJARDO, R. Y VILLEZCA, P. A. (2006): «Competitividad Internacional de la producción de tomate y pepino en el noroeste de México», en CARRILLO ROJAS, A. Y CERUTTI, M. (coords.), *Agricultura comercial, empresa y desarrollo regional en el noroeste de México*, México, CONACYT, Universidad Autónoma de Nuevo León, Universidad Autónoma de Sinaloa, pp. 219-240.
- HERNÁNDEZ RÍOS, I. *et al.* (2003): *Estudio de la trayectoria y prospectiva de los mercados del tomate*, San Luis Potosí, Colegio de Posgraduados (Campus San Luis Potosí).
- HERNÁNDEZ RÍOS, I. *et al.* (s.f.): *Programa estratégico de necesidades de investigación y transferencia de tecnología-San Luis Potosí, cadena agroalimentaria del tomate*, <http://www.cofupro.org.mx/Publicacion/Archivos/penit32.pdf> [Consulta 17 de junio de 2008]
- HERRERA Y CAIRO, G. (1962): «Informe sobre el comercio exterior en la producción legumbrera del estado de Sinaloa», en *Cinco estudios económicos*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa, pp. 13-31.
- INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA) (1990): *Estadísticas Históricas*, t. I, México.
- LARA GARCÍA, S. M. (1998): *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*, México, Procuraduría Agraria/Juan Pablos Editores.
- LIERA, G. B. (1943): *Sinaloa. Estudio económico-social*, México, Editorial Evolución.
- LÓPEZ BARRAZA, L. M. (s.f.): *La estructura comercial de las hortalizas mexicanas en el suroeste de Estados Unidos: Frontera de Nogales*, <http://www.agecon.ucdavis.edu/people/faculty/facultydocs/Cook/usmbt/Estr-ComHort-Mex.pdf> [Consulta 18 de junio de 2008].

- LÓPEZ LÓPEZ, M. J. (2006): *Actividad empresarial y agricultura de exportación en el valle de Culiacán (1948-1970)*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa/Doctorado en Ciencias Sociales, Tesis de Doctorado.
- MACÍAS MACÍAS, A. (2000): «La hortofruticultura mexicana en el marco de las nuevas corrientes de competitividad industrial», *Agroalimentaria*, 11 pp. 49-57.
- MACÍAS MACÍAS, A. (2003): «Enclaves agrícolas modernos: el caso del jitomate mexicano en los mercados internacionales», *Región y Sociedad*, 26, pp. 103-151.
- MARTÍNEZ HUERTA, R. (2007): *Innovación tecnológica y crecimiento económico en la agricultura sinaloense de exportación: 1980-2000*, México, CONACYT/UAS/SEP-PROMEP.
- PÉREZ RÍOS, J. F. (2003): *CAADES: Una institución de la agricultura sinaloense (1980-2000)*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa/Facultad de Historia, Tesis de Licenciatura.
- PORTER, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Argentina, Javier Vergara Editor.
- RAMÍREZ BRUN, R. (1980): *Estado y acumulación de capital en México, 1929-1979*, México, UNAM.
- RIVERA CALVO, M. E. (2001): *Empresarios agrícolas en Ahome (1929-1940)*, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa/Facultad de Historia, Tesis de Maestría en Historia Regional.
- SAGAR/CENTRO DE ESTADÍSTICA AGROPECUARIA (1988): *Consumos aparentes de productos agrícolas*, México.
- SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y FOMENTO (1926, 1930, 1932-1956).
- SINGAWA, H. (1987): *Sinaloa, agricultura y desarrollo*, Culiacán, CAADES.
- SOTO MORA, C. (2003): «La agricultura comercial de los distritos de riego en México y su impacto en el desarrollo agrícola», *Boletín del Instituto de Geografía*, 50, pp. 173-195
- STEINBER, F. (2004): *La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica*, www.eumed.net/coursecon/libreria/ [consulta 15 de septiembre de 2008].
- TORRES GAYTÁN, R. (1988): *Un siglo de devaluaciones del peso mexicano*, México, S. XXI editores.
- VERACRUZ. GOBIERNO DEL ESTADO (s.f.): *Monografía del tomate*, Veracruz, Comisión Veracruzana de Comercialización Agropecuaria <http://portal.veracruz.gob.mx/pls/portal/docs/PAGE/COVECAINICIO/IMAGENES/ARCHIVOSPDF/ARCHIVOSDIFUSION/TAB4003236/MONOGRAF%CDA%20DE%20TOMATE.PDF> [Consulta 16 junio de 2008].
- VERDUGO RENTARÍA, M. (1987): *La comercialización del tomate en el valle de Culiacán*, Facultad de Historia, Culiacán, Universidad Autónoma de Sinaloa/Facultad de Historia, Tesis de Maestría en Historia Regional.
- WARMAN, A. (2001): *El campo mexicano en el siglo XX*, México, FCE.