

PLAN RECTOR DEL SISTEMA PRODUCTO JAMAICA

I DIAGNÓSTICO

I.1 DEFINICIÓN

La jamaica es un cultivo con gran arraigo en el estado de Guerrero, mas allá de los aspectos nutritivos, medicinales, refrescantes, etc., los productores la siembran como una tradición cultural.

Los municipios donde se cultiva son: Tecoanapa, Ayutla, Juan R. Escudero, Acapulco y San Marcos y en menor escala en San Luis Acatlan y en Cuauhtepec, ubicados en la región Costa Chica y Centro del estado.

Los productores de jamaica casi en su totalidad son minifundistas, y cuentan con terrenos de temporal, con poca tecnología y generalmente se siembra asociada con maíz.

En la actualidad la producción de jamaica registra una expansión de la demanda, debido a que han encontrado que favorece la salud en relación a varios padecimientos.

I.1.1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL CULTIVO

La jamaica es un cultivo cíclico de primavera verano, cuya época de siembra es al inicio del temporal y de cosecha en los meses de Octubre y Noviembre; Se comercializa principalmente de Diciembre a Marzo.

En Guerrero la generalidad de los productores la siembran asociada con maíz, en terrenos de temporal.

Siembran primero el maíz y cuando ha nacido, siembran la jamaica, realizan varias labores culturales; el deshierbe que por tradición se hacía con herramientas de labranza, se ha sustituido por el uso de herbicidas, que entre otras cosas han acelerado el ritmo de empobrecimiento de los suelos; resultando un ahorro mal entendido, ya que si se analiza el costo de producción y a la labor se le asigna el costo de un jornal, casi resulta igual que el costo del herbicida, pero como generalmente es el productor el que la practica para ahorrar el costo del jornal, prefiere pagar el valor del liquido para disminuir el trabajo que esta labor representa con las consecuencias ya descritas.

Se utiliza semilla criolla recuperada por los mismos productores y tanto la siembra como las labores culturales se hacen con yunta.

Con la integración del Consejo de Productores (Marzo 2004) se iniciaron practicas para mejorar las técnicas de cultivo; se están realizando investigaciones en torno a la producción de jamaica jersey, (cultivada en Veracruz) buscando aumentar el rendimiento del cultivo; también existe el plan de probar jamaica orgánica a partir de la semilla criolla de Guerrero y para garantizar la utilización libre de esta semilla que por años ha dado un excelente resultado, están trabajando con el INIFAP para establecer la huella genética de la variedad, para protegerla con un registro de origen y salvaguardar su uso.

Hasta hace algunos años, en el cultivo de la jamaica se utilizaban muy pocos agroquímicos, por lo que se consideraba prácticamente orgánica, ahora si piensan en jamaica orgánica tendrán que establecer un periodo de entre 3 y 5 años para lograrlo, esperan que las expectativas de mercado de estos productos orgánicos, interesarán a los productores.

Las labores culturales una vez emergida la planta, aun se realizan en forma manual.

La cosecha también se hace manual, utilizando una gran cantidad de mano de obra en labores de corte, despicado (separación del cáliz de la flor), secado y almacenamiento, con la elevación del costo de producción.

En el consejo de productores están investigando la posibilidad de adquirir y adaptar al cultivo en la región una maquina denominada despicatora que facilita esta labor y permite disminuir los costos como base para elevar la competitividad del cultivo.

También están trabajando para diseñar un secador que permitan mejorar la higiene de la Jamaica.

Finalmente esperan poder empacar la jamaica seca para darle valor agregado.

Estas ideas forman parte del esquema que se propone el Consejo para mejorar la imagen de la Jamaica de Guerrero y elevar la competitividad de los productores.

I.1.2 CARACTERÍSTICAS SOCIO - ECONÓMICAS DEL CULTIVO

El cultivo de la jamaica es importante para el desarrollo económico regional de estos municipios, ya que la venta de la flor representa para el productor la posibilidad de contar con recursos frescos que le permite abastecerse tanto de lo necesario para preparar la siembra del siguiente ciclo, así como adquirir artículos necesarios para la familia.

La operación comercial que se practica con la jamaica asociada con maíz, le permite, guardar este último para autoconsumo y para alimento del ganado de traspatio que le provee de proteínas adicionales; quedando la jamaica como capital para cubrir otros satisfactores.

I.1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE LA JAMAICA

En el mercado de la jamaica como en muchos mercados de productos agrícolas, se generan una serie de efectos especulativos para orientar y concentrar los beneficios en grupos que dominan con su capital las estructuras establecidas.

Estos efectos, se han tratado de combatir de diferentes formas, participando los productores, los comercializadores y del Gobierno del Estado.

Se llegó al extremo durante la década de los 80's que durante 4 años el Gobierno del Estado mantuvo al servicio de los productores una bodega en la Central de Abastos de México, que terminó por no ser funcional por deficiencias en el manejo, en otras ocasiones, los productores se han unido y con apoyo gubernamental han tratado de acopiar jamaica para esperar el mejor tiempo para vender y las prácticas especulativas los han llevado a perder en estos intentos.

La más reciente situación que se ha utilizado para especular con la comercialización de la Jamaica, es la importación del producto de Asia y África, llegando a situaciones de revolver la importada de mala calidad con la nacional, para bajar el valor de esta última.

Este efecto ha provocado que hasta en las localidades donde se siembra la jamaica se utilicen jamaicas importadas.

Otro problema de calidad del producto, es la falta de cuidado en la cosecha y en el secado que trae como resultado el mal aspecto al producto, por lo que el consumidor, prefiere las jamaicas de importación que tienen mejor vista pero muy mala calidad en sabor, color y contenido.

La Jamaica es un producto no perecedero, que solo requiere de algunos cuidados para conservar su estado natural después de la cosecha:

- Se debe almacenar en lugares frescos, para evitar la pérdida de aroma y para evitar el cambio de color (al cosecharse y secarse es de un color rojo intenso y tiende a teñirse de rojo oscuro).

Para evitar este fenómeno, los productores de grandes volúmenes la concentran en bodegas en México de donde se suministra a las centrales de abasto y laboratorios.

- Cuando no está bien seca, también requiere de fumigado para evitar la formación de hongos.

Estos conceptos representan costos a los comercializadores.

I.1.3 OBJETIVO

Conocer con profundidad la problemática de la Cadena Productiva Jamaica, para que mediante un análisis objetivo, con acciones concretas sea posible implementar mediadas que devuelvan la rentabilidad a cada eslabón y a la cadena entera, en base a las reglas del mercado; posibilitando al Comité como elemento de retroalimentación para lograr en cualquier momento y ante cualquier circunstancia el equilibrio entre los eslabones y la estabilidad de la cadena en su conjunto.

I.2 VALIDACIÓN

Se utilizan datos validados por la Delegación, Textos publicados por fuentes del sector, documentos de Internet elaborados por instituciones de prestigio y los datos proporcionados por miembros del Comité Sistema Producto se citan como tales y se espera se validen en el proceso de integración del Comité

I.3 LEVANTAMIENTO

Para definir la estructura y el funcionamiento de la Cadena Jamaica en el Estado de Guerrero, se ha dado un proceso de acompañamiento hacia los distintos eslabones iniciando por el acercamiento, la presencia en sus cesiones de trabajo y la participación como apoyo para la realización de las actividades propias de sus estructuras organizativas.

Mediante esta dinámica hemos conocido la problemática y sus alternativas de solución que los propios actores utilizan, misma que se plantean a continuación

I.3.1 MAPA DE LA CADENA EN EL ESTADO DE GUERRERO

Los eslabones que se identifican en esta cadena son: proveedores de Insumos, productores y comercializadores; la actividad de industrialización está en proyecto. Con la constitución del consejo de productores se están haciendo pruebas pensando en diversificar la producción.

- Proveedores de insumos

Existen proveedores de dos tipos: permanentes y eventuales, esto es que solo venden durante el periodo de siembra y que además su giro principal no es la venta de insumos; éstos últimos representan el mayor numero y no tienen interés en participar organizadamente.

Los proveedores establecidos que se dedican a la venta de insumos y que su giro principal son los insumos agrícolas solo son 2 y están ubicados en San Marcos y en Ayutla.

- Productores

Los productores son el eslabón más numeroso y se localizan en los cinco municipios; son minifundistas en su generalidad.

No existe un padrón por lo que el dato que se maneja del total de ellos, es estimado, según las cifras oficiales unos 11,000, según los propios productores y comercializadores, unos 6,000.

- Comercializadores

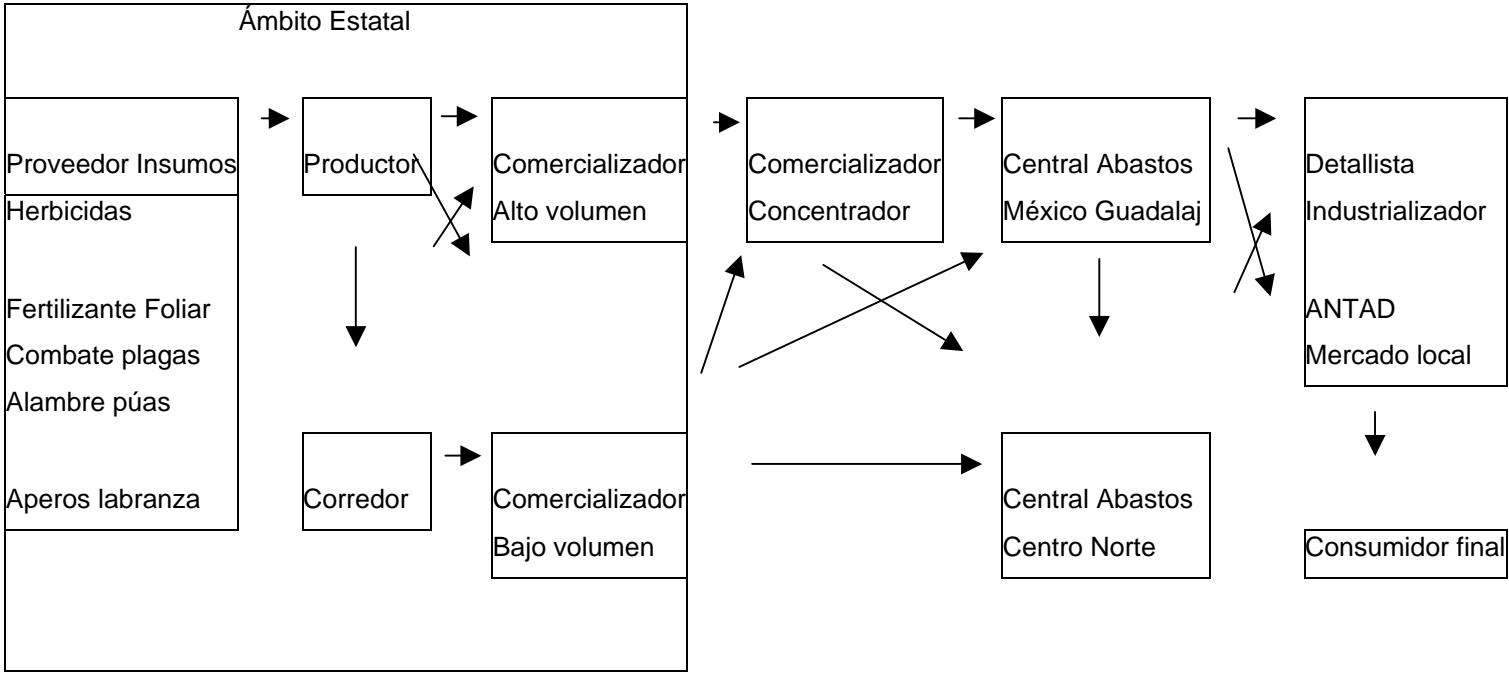
Los comercializadores son 14 de gran escala y cuentan con una red de pequeños comercializadores llamados corredores que les abastecen el producto en volúmenes bajos.

Los Corredores generalmente están ubicados en las comunidades donde se produce la jamaica.

La estructura de la cadena es un tejido de productores y comercializadores que tienen entre 10 y 30 años interactuando con resultados económicamente aceptables.

Con la reestructuración del mercado y principalmente con la apertura de las fronteras, esta estructura se han visto afectada, surgiendo la competencia de productos (según los comercializadores de Guerrero, manipulada por los comercializadores de la Central de Abastos de México en su propio beneficio).

Esta situación no se han logrado reglamentar suficientemente y se ha convertido en efecto especulativo de agentes comercializadores nacionales o de otros países y se ha reflejado en perdida de precio para el productor y algunas veces para el comercializador. El mapa de la cadena funciona de la siguiente forma:



Conteniendo dos circuitos básicos, el de los comercializadores que manejan grandes volúmenes y que generalmente concentran el producto en una bodega en México para de ahí distribuirla a la central de Abastos de ahí mismo y de Guadalajara y el de comercializadores de volúmenes bajos que venden

generalmente en centrales de abastos de menor importancia del centro y del norte del país.

La última fase del consumo; el consumidor final, es atendido por los detallistas que se abastecen en las Centrales de Abasto, inclusive el comercio de menudeo de las comunidades locales como mercados de Acapulco, Chilpancingo, etc. se abastecen en la Central de Abastos de México

I.3.2 ESTADO ACTUAL DEL COMITÉ E IDENTIFICACIÓN DE LOS ACTORES

El Comité Sistema Producto Jamaica no existe aún, (está en vías de constitución); Las estructuras organizativas con que cuenta la cadena son:

- Consejo de Productores

El Consejo Estatal de la Jamaica se integró el 9 de Marzo del 2004, estando aun en proceso de constitución formal. Participan como representantes 15 productores de 5 municipios de la Costa Chica del Estado; Acapulco, San Marcos, Tecoaapa, Ayutla y Juan R. Escudero. Están organizados en Consejos Municipales y Comunales, que operan como auxiliares y enlaces con los productores; también están integradas algunas organizaciones de productores que trabajan en las comunidades.

No existe un padrón de productores, (están en pláticas con ASERCA para obtener recursos para su elaboración), las cifras oficiales consideran que 11,000 productores se dedican a este cultivo, aunque según un estimado del Consejo y de los Comercializadores solo son 6,000.

El propósito del Consejo de Productores es disminuir el intermediarismo, aprovechando el crecimiento de la demanda de últimas fechas y el aprecio que tiene la jamaica Guerrerense por sus cualidades organolépticas y curativas. El

Cejamaica cuenta con un monto de \$2,000,000.00 del Subprograma de apoyo a Sistemas producto de Alianza para el Campo para adquisición de equipo, transferencia de tecnología y apoyo técnico organizativo, a ejercer antes del 31 de Dic 2004.

En este Sistema Producto es posible la integración del Comité, aunque hay resistencia de los productores a trabajar conjuntamente con los comercializadores, por considerarlos abusivos.

- Comercializadores

Existen varios niveles y tipos de comercializadores, según el volumen que manejan, los destinos de comercialización preponderantes y la forma de operación comercial.

El primer nivel esta integrado por los “corredores”, nombre de quienes compran pequeños volúmenes de jamaica en las localidades y la comercializan con el Acaparador que es el siguiente nivel.

Reciben el nombre de “acaparadores” los comercializadores de dos tipos con dos circuitos bien definidos según el mapa de la cadena propuesto; los que manejan volúmenes bajos (un promedio de 3 ton semanales llegando a vender hasta 100 toneladas por año) y los que manejan altos volúmenes (operan en periodos anuales y manejan de 100 hasta unas 300 toneladas máximo por persona).

Los otros niveles de comercialización rebasan el ámbito estatal y son el Comercializador que concentra la jamaica (1 o 2 personas) que reciben la jamaica de los comercializadores que acaparan grandes volúmenes en guerrero.

Este Comercializador, almacena la jamaica hasta 6 meses esperando que se eleven los precios, tiempo en que maneja crédito con los anteriores eslabones.

El otro nivel corresponde a quien distribuye grandes volúmenes a Detallistas; está localizado en bodegas de la central de abastos (dos o tres personas)

Finalmente los comercializadores detallistas distribuidos en todo el país y que llevan la jamaica al consumidor final.

Ninguno de estos comercializadores esta organizado formalmente, sin embargo existen lazos de comunicación fuertes y muy arraigados que permiten que manejen créditos de hasta 10 meses sin ninguna clase de formalidad; mediando solo la palabra y la confianza de años de trabajar en el mismo negocio.

Incluso, la mayor parte de estos aun los que manejan la comercialización de la jamaica en México son originarios de los municipios productores en el estado.

En otras épocas han experimentado organizaciones para controlar los precios, pero no han tenido éxito, por que se han dado sobre bases muy poco firmes y fuera de este esquema tradicional de comercialización.

En esta estructura es importante el juego que establece el bodeguero de la central de abastos quien marca el precio y el comercializador que almacena la jamaica y que representa los intereses de la cadena hacia abajo, esperando el pico de la curva de demanda que se ejerce en el mercado cuando deja de tener influencia incluso el producto de exportación.

En esta negociación están en juego los precios que se pagan a todos los participantes en la cadena, y el bodeguero utiliza todos los argumentos a su alcance para lograr un precio mas bajo; entre otros maneja los precios de importación y otras situaciones como la combinación de calidades, el empaque del producto con datos de origen falsos y un sin numero de argucias que requieren control normativo de la calidad, para proteger al productor.

A los Comercializadores locales se les propuso la organización en base a la estrategia de integración del Comité Sistema Producto y esta siendo aceptada, iniciando el proceso de organización.

Los Comercializadores que aceptaron y con quienes es factible lograr un nivel de organización aceptable, son los “acaparadores” locales de los dos niveles, incluyendo algunos de los “corredores” mas importantes y suman unos 15 distribuidos en los municipios de San Marcos, Juan R. Escudero, Ayutla y Tecoanapa.

Con ellos se garantiza la constitución de una organización que operen de inmediato en el contexto del Comité Sistema Producto

Los otros corredores son grupos con poca identidad y muy atomizados en las comunidades, características que hacen prácticamente imposible su organización.

Con el grupo de comercializadores que se está trabajando, es probable que se concrete una organización para tener un representante en el Comité Sistema Producto.

- Proveedores de insumos

Como ya se mencionó anteriormente son muy pocos (4 comerciantes de insumos) que se dedican a esta actividad en forma preponderante y que permanentemente dan el servicio y también están dispuestos a organizarse y a nombrar un representante ante el Comité Sistema Producto.

La mayoría unos 3 en San Marcos, 2 en Tecoanapa, 4 en Ayutla y 3 en Tierra Colorada, son comerciantes de otros giros, que manejan insumos en temporada de siembra y por esta característica no les interesa integrarse a una organización.

Aunque el Comité se espera este integrado próximamente, en el siguiente punto se propone un directorio que incluye ya a todos los eslabones, solo falta el representante gubernamental y el no gubernamental.

I.3.3 DIRECTORIO DE INTEGRANTES DEL COMITÉ SISTEMA PRODUCTO

- Consejo de Productores

Este directorio corresponde al consejo de productores que está en vías de protocolización del acta como Sociedad Civil y en el no participa ningún comercializador.:

DIRECTORIO DE PRODUCTORES DEL CONSEJO ESTATAL DE LA JAMAICA

Nº	NOMBRE	LOCALIDAD	MUNICIPIO	DOMICILIO	TELÉFONO
1	FACUNDO GARCÍA MATA	EL PERICÓN	TECOANAPA	CONOCIDO	7444379079
2	LEODORO MARÍN RAMÍREZ	LOS SAUCITOS	TECOANAPA	CONOCIDO	7454150318
3	PABLO ALEJANDRO BAUTISTA	TECOANAPA	TECOANAPA	CONOCIDO	7454134232
4	MELQUÍADES NAVA SALMERON	S. JUAN DEL REPARO	JUAN R. ESCUDERO	CONOCIDO	
5	HIPÓLITO HERNÁNDEZ LOAEZA	TEPEHUAJE	JUAN R. ESCUDERO	CONOCIDO	
6	JUAN CARVAJAL HERNÁNDEZ	TEPEHUAJE	JUAN R. ESCUDERO	CONOCIDO	
7	MARGARITO RODRÍGUEZ GZLEZ	PALO GORDO	JUAN R. ESCUDERO	CONOCIDO	7454540185
8	SEBASTIÁN VARGAS NAVA	EL CORTIJO	AYUTLA	CONOCIDO	7454550132
9	GREGORIO LUNA NAVA	LLANO GRANDE	SAN MARCOS	CONOCIDO	7454530809
10	RAMÓN HERNÁNDEZ GALLARDO	EL COCO	SAN MARCOS	CONOCIDO	7444312327
11	CELERINA HERNÁNDEZ ELACIO	BARRIO NUEVO	ACAPULCO	CONOCIDO	7444836538
12	FAUSTO ESTRADA HERNÁNDEZ	EL HUAMUCHITO	ACAPULCO	CONOCIDO	7474018228
13	ENRIQUE GARCÍA ENCARNACIÓN	GARRAPATAS	ACAPULCO	CONOCIDO	
14	DOMINGO VENTURA ELACIO	BARRIO NUEVO	ACAPULCO	CONOCIDO	7444340000
15	MARIO ESTRADA BAILÓN	EL HUAMUCHITO	ACAPULCO	CONOCIDO	

- Comercializadores

Este directorio corresponde al grupo de comercializadores con quienes se esta en proceso la integración de una organización para participar en el Comité.

DIRECTORIO DE COMERCIALIZADORES LOCALES DE JAMAICA

NOMBRE	NOMBRE DEL NEGOCIO	DOMICILIO	TELÉFONO	TELÉFONO
AYUTLA				
CARMELO PACHECO CASTRO	JAMAQUEROS DE AYUTLA SPR	1 DE MARZO S/N	7454550200	7454550100
TEODORO CODINES FLORES	s/n	1 DE MARZO S/N		
BLANCA N. ASTUDILLO ABARCA	s/n	BARRIO NUEVO	7454550113	
PEDRO VELES JIJON	s/n	TONALÁ MPIO AYUTLA	7454132041	
OCTAVIO RAMÍREZ MAYO	GRANOS Y SEMILLAS		7454550476	
ALBERTO LUNA ABARCA	s/n	V. GUERRERO 18	7454550121	
TECOANAPA				
PEDRO MORALES PONCE	s/n	PLAZA ZARAGOZA 6	7454134190	
SAN MARCOS				
MAURICIO RUIZ RAMOS	s/n		7454530431	
RENATO PÉREZ BRAMVILA	s/n		7454530023	
TIERRA COLORADA				
NORBERTO NAVA	s/n	INDEPENDENCIA 3	7454540454	
SAÚL CHÁVEZ LEIVA	s/n	PROGRESO 15	7454540370	
HÉCTOR VELA CARVAJAL	GRANOS Y SEMILLAS VELA	CORREGIDORA 6	7454540368	
LAS MESAS				
JESÚS RODRÍGUEZ CANALES	GRANOS Y SEM. RODRÍGUEZ	EMILIANO ZAPATA 38	7454133103	
JUAN DIMAYUGA CANALES	JAMAICA Y SEMILLAS	EMILIANO ZAPATA 42	7454133104	7454133078

- Proveedores de insumos:

Este directorio corresponde al grupo de proveedores que su actividad es la venta de insumos.

DIRECTORIO DE PROVEEDORES DE INSUMOS

NOMBRE	NOMBRE DEL NEGOCIO	DOMICILIO	TELÉFONO	TELÉFONO
AYUTLA				
GERARDO NAVA MAURICIO	NAVA MERCANTIL	CONOCIDO	7454550538	
SAN MARCOS				
MARCELINO VÁZQUEZ BALTASAR	PROVEEDORA AGRÍCOLA	MATAMOROS 8	7454530317	
JOSÉ LUIS AGATON		CONOCIDO	7454531622	7454530499
TIERRA COLORADA				
GABRIEL VELA		CONOCIDO	7454540220	

Los directorios propuestos, serán la base para la constitución del Comité Sistema Producto.

I.3.4 TIPIFICACIÓN DE ACTORES DEL COMITÉ SISTEMA PRODUCTO

- Productores

Por tipo de riego:

El 100% cultiva en terrenos de temporal

Por tamaño de la propiedad:

Extensiones de 0.25 a 1.0 has	38%
Extensiones de 1.0 a 3.0 has	60%
Extensiones mayores a 3.0 has	2%

Por tecnología:

En este momento el 100% utiliza tecnología tradicional, el Consejo de Productores está tratando de mejorar la tecnología de cosecha, para mejorar la calidad y disminuir los costos.

Por Tenencia de la tierra:

Comunal	8%
Ejidal	90%
Propiedad	2%

Todos los datos vertidos son estimaciones consensadas en cesión del Consejo Estatal de la Jamaica.

- Comercializadores

Comercializadores de 20 a 100 toneladas anuales	11
Comercializadores de 100 a 300 toneladas anuales	3

- Proveedores de insumos

Proveedores de insumos permanentes y con actividad preponderante	4
--	---

I.3.5 RENTABILIDAD DE OPERACIÓN DE LOS ACTORES

- Producción

Para calcular la rentabilidad en la operación real de un productor se consideraron los costos y el valor de las actividades que el productor y su familia realizan, pues en condiciones de minifundismo, la renta de la tierra no resulta el valor mas importante, este lo ocupa el trabajo del productor.

El siguiente paquete tecnológico esta calculado tomando el del Inifap acotado con la realidad del trabajo real del productor promedio.

COSTO DE PRODUCCIÓN POR HECTÁREA**COSTO TOTAL SIN SUBSIDIOS Y PAGANDO MANO DE OBRA**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO	
			UNITARIO	TOTAL
CHAPONAR M.O	4.0	JORNAL	\$100.00	\$400.00
SEMBRAR M.O.	1.0	JORNAL	\$100.00	\$100.00
SEMBRAR	2.0	DÍAS YUNTA	\$250.00	\$500.00
ESCARDAR M.O.	1.0	JORNAL	\$100.00	\$100.00
ESCARDAR	2.0	DÍAS YUNTA	\$250.00	\$500.00
FERTILIZAR M.O	2.0	JORNAL	\$100.00	\$200.00
FERT. GRANULADO	2.0	BULTOS	\$100.00	\$200.00
ESCARDAR M.O.	1.0	JORNAL	\$100.00	\$100.00
ESCARDAR	2.0	DÍAS YUNTA	\$250.00	\$500.00
DESHIERBE MANUAL	12.0	JORNAL	\$100.00	\$1,200.00
DOBLAR MAÍZ	6.0	JORNAL	\$100.00	\$600.00
CORTAR MAÍZ	6.0	JORNAL	\$100.00	\$600.00
DESPICADO MANUAL	36.0	JORNAL	\$150.00	\$5,400.00
SECAR Y PESAR	12.0	JORNAL	\$100.00	\$1,200.00
COSTAL	14.0	PIEZA	\$2.50	\$35.00
FLETE	1.0	VIAJE	\$100.00	\$100.00
TOTAL				\$11,735.00

INGRESOS

JAMAICA SECA	300.0	KG	\$30.00	\$9,000.00
MAÍZ	2,000.0	KG	\$2.00	\$4,000.00
TOTAL				\$13,000.00

UTILIDAD BRUTA				\$1,265.00
-----------------------	--	--	--	-------------------

COSTO DE PRODUCCIÓN POR HECTÁREA**COSTO TOTAL CON SUBSIDIOS Y TRABAJO DEL PRODUCTOR**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO	COSTO
			UNITARIO	TOTAL
CHAPONAR M.O	4.0	JORNAL		\$0.00
SEMBRAR M.O.	1.0	JORNAL		\$0.00
SEMBRAR	2.0	DÍAS YUNTA		\$0.00
ESCARDAR M.O.	1.0	JORNAL		\$0.00
ESCARDAR	2.0	DÍAS YUNTA		\$0.00
FERTILIZAR M.O	2.0	JORNAL		\$0.00
FERT. GRANULADO	2.0	BULTOS	\$60.00	\$120.00
ESCARDAR M.O.	1.0	JORNAL		\$0.00
ESCARDAR	2.0	DÍAS YUNTA		\$0.00
DESHIERBE MANUAL	12.0	JORNAL		\$0.00
DOBLAR MAÍZ	6.0	JORNAL		\$0.00
CORTAR MAÍZ	6.0	JORNAL		\$0.00
DESPICADO MANUAL	18.0	JORNAL	\$150.00	\$2,700.00
SECAR Y PESAR	12.0	JORNAL		\$0.00
COSTAL	14.0	PIEZA	\$2.50	\$35.00
FLETE	1.0	VIAJE		\$0.00
TOTAL				\$2,855.00

INGRESOS

JAMAICA SECA	300.0	KG	\$30.00	\$9,000.00
MAÍZ	2,000.0	KG	\$2.00	\$4,000.00
TOTAL				\$13,000.00

UTILIDAD BRUTA				\$10,145.00
PROCAMPO				\$1,000.00
UTILIDAD TOTAL				\$11,145.00

FUENTE: Datos estimados por el Consejo en base al paquete tecnológico diseñado por el INIFAP

En un análisis donde se considera con alto valor la aplicación del esfuerzo del productor y los subsidios que recibe, el margen de utilidad es considerable.

Aun así el rendimiento es bajo y malo para el productor que depende exclusivamente del trabajo de la tierra ya que ni los precios ni los costos y la inflación de estos están bajo su control, haciendo muy inestable la actividad.

Por esta razón el productor siembra maíz para garantizar la proteína para su familia y generalmente se emplea entre siembra y siembra en otras actividades, o emigra el o alguno de sus hijos para garantizar la estabilidad económica.

Estas razones dan vigencia a la integración del comité como instrumento de los eslabones de la cadena para conocer los detalles de las reglas del mercado, para su control.

- Comercialización

En el cálculo de la operación del comercializador, también es posible encontrar varios esquemas, desde el punto de vista de su trabajo personal, generalmente ellos participan desde la administración y muchas veces en el caso de los comercializadores de hasta 100 toneladas por año, realizan el trabajo práctico ellos y sus familias, incrementando sus ingresos

COMERCIALIZACIÓN DE JAMAICA								
	COSTOS POR AÑO						VENTA	
VOLUMEN	COSTO	MANTEN.	SALARIO	SALARIO	FLETES	SUMA	VENTA	UTILIDAD
A								
COMERCIAR.	JAMAICA	VEHÍCULO	TRAB.	ADMON.		COSTOS		
POR AÑO								
TON	\$/TON	\$	\$	\$	\$		\$	\$
50.0	\$1,500,000.0	16,666.7	46,800.0	60,000.0	50,000.0	1,673,466.7	\$1,750,000.0	\$76,533.3

100.0	\$3,000,000.0	33,333.3	124,800.0	96,000.0	100,000.0	3,354,133.3	\$3,500,000.0	\$145,866.7
200.0	\$6,000,000.0	66,666.7	187,200.0	144,000.0	200,000.0	6,597,866.7	\$7,000,000.0	\$402,133.3
300.0	\$9,000,000.0	100,000.0	234,000.0	180,000.0	300,000.0	9,814,000.0	\$10,500,000.0	\$686,000.0

PRECIO VENTA				PRECIO
				UNITARIO
JAMAICA PRECIO DE VENTA				\$35,000.0

COSTO JAMAICA		COSTO
		UNITARIO
JAMAICA COSTO		30,000.0

FUENTE: Datos estimados en base a cesiones de trabajo con los comercializadores

I.4 CARACTERIZACIÓN CUANTITATIVA DE LOS MERCADOS

I.4.1 CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE LA JAMAICA

Los datos oficiales con los que se caracterizó la oferta, son del anuario estadístico de la Delegación:

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE JAMAICA EN GUERRERO

AÑO	SUP. SEM.	SUP. COS.	PROD.	PRECIO MED. R.	VALOR PROD.	RENDIMIENTO
	(HA)	(HA)	(TON)	(\$)	(\$)	KG / HA
2003	14,350	14,300	2,721	\$27,551.29	\$74,954,937.52	190.25
2002	14,019	13,177	2,481	\$25,929.27	\$64,331,561.00	188.29
2001	14,350	14,300	2,721	\$27,727.11	\$75,437,159.06	190.26
2000	14,652	14,652	2,668	\$26,437.02	\$70,533,961.36	182.09
1999	13,019	13,019	6,482	\$24,606.00	\$103,350,000.00	497.89
1998	13,154	13,080	2,661	\$25,773.00	\$68,581,953.00	203.44
1997	7,177	6,804	1,408	\$28,050.00	\$39,500,010.00	206.97
1996	15,908	15,908	4,622	\$28,000.00	\$129,416,000.00	290.55

1995	16,178	16,173	4,700	\$14,250.00	\$66,975,000.00	290.61
1994	15,630	15,624	4,352	\$9,500.00	\$41,344,000.00	278.55
1993	9,798	9,798	2,523	\$6,426.00	\$16,212,798.00	257.50
SUMA	148,235	146,835	37,339	\$244,249.69	\$750,637,379.94	2,776.40
PROM.	14,476	13,349	3,394	\$22,204.52	\$68,239,761.81	252.40

FUENTE: Anuario Estadístico de la Delegación SAGARPA Guerrero

Los datos son para jamaica asociada con maíz; de este último los productores obtienen promedios de 2 toneladas por hectárea.

Sobre los datos que registra el cuadro anterior, el precio medio rural oficial esta acercado al que priva en promedio, dada la variación que registra durante el año y de un año a otro; en 2004 la variación fue de \$40.00 por kilogramo al inicio de la temporada, de Diciembre del 2003 a Febrero del 2004, para luego permanecer entre \$22.00 a \$30.00.

La tendencia de la superficie sembrada y cosechada, registradas hasta 2002 es muy posible que haya alcanzado estos niveles, pero en 2003 seguramente fue menor dado que en este año se incrementó la importación de jamaica de Sudan y Senegal y fue bastante bien aceptada por el mercado nacional; por lo que estos datos contrastan con la opinión de los productores y comercializadores quienes estiman una producción en el estado en el año 2004 de 1,600 toneladas anuales.

El rendimiento considerado en el cuadro esta bajo, según los productores con los que se ha comentado, es de 250 con pocos que registran hasta 300 kg / ha, por lo que si las 1600 hectáreas se dividen entre 250 kg / ha de rendimiento en promedio, la superficie que se siembra realmente es de: 6,400 Has.

También en el numero de productores que se dedican a la actividad, hay alguna diferencia, ya que se maneja un dato de 11,000 y si la superficie promedio por

productor es de 2 hectáreas, con los datos anteriores, tendremos que se dedican a la actividad unos 3,000 productores (Este dato si es una verdadera incógnita y además es muy variable, por lo que esta es una tarea que se analizara como estrategia, dado que el Consejo Estatal de la Jamaica esta solicitando a ASERCA apoyo para la realización de un padrón de productores que despeje todas estas dudas.

En este momento las tendencias de la producción esta sufriendo cambios bruscos por el efecto que produjo la importación de jamaica africana, convirtiéndose este punto en uno de los mas importantes para la estabilidad de la cadena en el país y principalmente en el estado de Guerrero como principal productor.

Por tanto la importación será el eje del trabajo en el planteamiento de estrategias de corto plazo.

I.4.2 CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA

El 80% de la jamaica que se produce en el estado se comercializa en las Centrales de Abastos de México, Guadalajara y alrededor de un 20% en algunas de menor importancia del centro y del Norte del país. (Según comercializadores)

La comercialización se realiza mediante los dos canales mencionados antes, a través de comercializadores que manejan volúmenes de 100 a 300 toneladas y el otro grupo con volúmenes de entre 50 y 100 toneladas.

Estos grupos tienen características diferentes, los primeros concentran su producción en México, una vez iniciado el periodo de cosecha, en una cadena especulativa con créditos de hasta 10 meses de plazo y con la sola garantía de la confianza generada por años de operar de esta manera.

El capital necesario para acopiar el volumen total de jamaica producida en el estado, es de: \$60,000,000.00, por supuesto que ningún comerciante o grupo de comerciantes cuenta con esta cifra y se requiere tener en un periodo corto de tiempo, ya que se necesita concentrar la producción en un lugar fresco fuera del estado después de 2 meses de la cosecha como máximo, la lógica es la Ciudad de México ya que ahí esta también el principal centro consumidor.

Pero el periodo de comercialización se amplía a lo largo de todo el año e igual, ningún consumidor, quiere tener inventarios tan amplios porque además arriesga el producto; por lo que se establece esta gran cadena especulativa que va desde gran parte de la red de “Corredores”, pasa por los “Acaparadores”, participa el concentrador en México, el bodeguero de la central de abastos y seguramente también algunos detallistas como la ANTAD, quienes llegan a obtener créditos de hasta 90 días, los laboratorios, quienes también trabajan con créditos, etc.

Conforme la mercancía va saliendo, el recurso empieza a fluir hacia abajo, hasta que en Diciembre, se completa un ciclo.

Esta es la única forma en que los grandes volúmenes de jamaica se pueden mover con ganancia para todos, ya que el sistema ubica los mercados en épocas de escasez, pasando por los periodos en que es factible que entre la jamaica importada, con cuyos vendedores no es posible lograr una negociación como esta.

En este esquema durante un periodo del año se especula con la jamaica importada de bajo precio, e inclusive se almacena para jugar con combinaciones con jamaica nacional de mejor calidad aprovechando el desconocimiento de los consumidores.

El otro grupo es mas reducido, participan unos 5 o 6 Comercializadores en estricto apego al esquema, ya que es un sistema que implica la existencia de capital y el trabajo de los mismos comercializadores y sus familias en todas las actividades

del almacenamiento, transporte y comercialización de la jamaica, mediante un sistema de revolvencia, que les permite con poco capital y un sistema mas pequeño de especulación con sus “Corredores”, con periodos de tiempo menores (de 2 meses máximo), mover hasta 100 toneladas en el periodo que va de Febrero a Julio, mediante incursiones con cargas de 1 a 3 toneladas hacia centros de consumo de menores volúmenes, donde se prefiere la calidad.

Los volúmenes que comercializan les hace rentable la operación año con año.

Estrictamente hablando, la caracterización de **la demanda estatal, respecto de la jamaica producida aquí mismo, es de carácter intermedio**, ya que se vende solo a intermediarios.

Los volúmenes que se manejan son estimados con información de los comercializadores en cesión de trabajo y se presentan en cantidades por localidad:

San Marcos	2 comercializadores	50	Ton/ Año
Las Mesas	5 comercializadores	310	Ton/ Año
Tierra Colorada	3 Comercializadores	180	Ton/ Año
Tecoanapa	2 Comercializadores	125	Ton/ Año
Ayutla	5 Comercializadores	750	Ton/ Año
Otros	Varios	185	Ton/ Año
Total Jamaica Comercializada		1,600	Ton/ Año

Que equivalen a unas 6,400 has a razón de 250 Kg. por Ha.

El precio ha variado poco; según el grupo de comercializadores, anda un poco arriba del oficial reportado por la Delegación, mencionado en la caracterización de

la oferta, de entre unos \$25.00 a unos \$32.00, con un promedio de \$30.00 por kg pagado al productor.

Una característica de los precios es en el sentido de que el mercado que requiere jamaica de calidad, está dispuesto a pagar mas al productor que maneja mejor su producto, (hasta \$2.00 por kg de incremento), lo cual ha motivado al productor a cambiar sus practicas de manejo pos cosecha.

I.5 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO A TRAVÉS DE INDICADORES

I.5.1 INDICADORES DE LA OFERTA

RENTABILIDAD: (Rentabilidad = Ingresos > Costos)

Productor; rentabilidad por hectárea (a partir del calculo del paquete tecnológico):

COSTO	=	\$ 2,855.00 considerando trabajo del productor como ingreso
INGRESO	=	\$13,000.00
RENTABILIDAD	=	\$10,145.00

Comercializador; rentabilidad por volumen anual manejado (a partir de datos de los propios comercializadores)

Comercializador de volumen bajo para máximo de 100 toneladas anuales: con precio de venta de \$35.00 por kg y precio de compra del promedio en 2004 de \$30.00.

INGRESO	=	\$3,500,000.00
COSTOS	=	\$3,354,133.00
RENTABILIDAD	=	\$ 145,867.00

Comercializador de volumen alto para promedio de 300 toneladas: con precio de venta de \$35.00 por kg y precio de compra del promedio en 2004 de \$30.00.

INGRESO = \$10,500,000.00
COSTOS = \$ 9,814,000.00
RENTABILIDAD \$ 686,000.00

Como trabajan sobre cantidades fijas, no se considera el costo del dinero en un análisis riguroso se pudiera descontar un monto por perdida de valor del dinero en el tiempo con un plazo de 10 meses; aun así la actividad es rentable.

Se concluye que la actividad de todos los eslabones es rentable, a pesar de la incertidumbre provocada por la importación de jamaica.

VALOR DE LA PRODUCCIÓN: (Precio * Cantidad de producto)

Producción (Con datos oficiales del 2003) = 2,721 ton
Precio medio rural (Datos oficiales del 2003) = \$ 27,551 por ton
Valor de la Producción = \$74,954,937

BENEFICIO BRUTO: (Valor de la producción – Costos Totales)

Valor de la Producción (Jamaica en 14,300 ha) = \$ 74,954,937
Valor de la Producción (Maíz asociado en 14,300 ha) = \$ 57,200,000
Valor Total (Jamaica – Maíz) = \$132,154,937
Costos Totales (Datos de Costo por ha del Consejo \$2,855) = \$ 40,826,500
Beneficio Bruto = \$ 91,328,437

El Beneficio Bruto, se calculó con el Costo que incluye el trabajo del productor, pagando solo jornales para la cosecha.

RAZÓN BENEFICIO COSTO: (Beneficio Bruto / Costo Total)

Costos Totales (Datos de Costo por ha del Consejo \$2,855) = \$ 40,826,500
Beneficio Bruto = \$ 91,328,437
Razón Beneficio Costo = 2.23

RAZÓN BENEFICIO VENTAS: (Beneficio Bruto / Valor de la Producción)

Beneficio Bruto = \$ 91,328,437

Valor de la Producción = \$132,154,937

Razón Beneficio Ventas = 0.69

CALCULO DE INDICADORES DE OFERTA PARA LOS 10 AÑOS ANTERIORES

VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y COSTO TOTAL

AÑO	SUP. COS. (HA)	PROD. (TON)	PRECIO (\$)	VALOR PROD. jamaica (\$)	VALOR PROD. maíz (\$)	VALOR TOTAL jamaica maíz (\$)	COSTO TOTAL trabajo del Prod. (\$)
2003	14,300	2,721	\$27,551.29	\$74,954,937.52	\$57,200,000.00	\$132,154,937.52	\$40,826,500.00
2002	13,177	2,481	\$25,929.27	\$64,331,561.00	\$52,706,000.00	\$117,037,561.00	\$37,618,907.50
2001	14,300	2,721	\$27,727.11	\$75,437,159.06	\$57,200,000.00	\$132,637,159.06	\$40,826,500.00
2000	14,652	2,668	\$26,437.02	\$70,533,961.36	\$58,608,000.00	\$129,141,961.36	\$41,831,460.00
1999	13,019	6,482	\$24,606.00	\$103,350,000.00	\$52,076,000.00	\$155,426,000.00	\$37,169,245.00
1998	13,080	2,661	\$25,773.00	\$68,581,953.00	\$52,320,000.00	\$120,901,953.00	\$37,343,400.00
1997	6,804	1,408	\$28,050.00	\$39,500,010.00	\$27,216,000.00	\$66,716,010.00	\$19,425,420.00
1996	15,908	4,622	\$28,000.00	\$129,416,000.00	\$63,632,000.00	\$193,048,000.00	\$45,417,340.00
1995	16,173	4,700	\$14,250.00	\$66,975,000.00	\$64,692,000.00	\$131,667,000.00	\$46,173,915.00
1994	15,624	4,352	\$9,500.00	\$41,344,000.00	\$62,496,000.00	\$103,840,000.00	\$44,606,520.00
1993	9,798	2,523	\$6,426.00	\$16,212,798.00	\$39,192,000.00	\$55,404,798.00	\$27,973,290.00
SUMA	146,835	37,339	\$244,249.69	\$750,637,379.94	\$587,338,000.00	\$1,337,975,379.94	\$419,212,497.50
PROM.	14,683	3,734	\$24,424.97	\$75,063,737.99	\$58,733,800.00	\$133,797,537.99	\$41,921,249.75

(continúa)

CALCULO DE INDICADORES DE OFERTA PARA LOS 10 AÑOS ANTERIORES

INDICADORES DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y EL COSTO TOTAL

AÑO	BENEFICIO BRUTO	RAZÓN B/C	RAZÓN B / VP
	VP - CT (\$)	BB / CT (\$)	BB / VP (\$)
2003	\$91,328,437.52	2.24	0.69
2002	\$79,418,653.50	2.11	0.68
2001	\$91,810,659.06	2.25	0.69
2000	\$87,310,501.36	2.09	0.68
1999	\$118,256,755.00	3.18	0.76
1998	\$83,558,553.00	2.24	0.69
1997	\$47,290,590.00	2.43	0.71
1996	\$147,630,660.00	3.25	0.76
1995	\$85,493,085.00	1.85	0.65
1994	\$59,233,480.00	1.33	0.57
1993	\$27,431,508.00	0.98	0.50
SUMA	\$918,762,882.44		
PROM.	\$91,876,288.24	2.19	0.69

Para la construcción de los cuadros anteriores se hacen las siguientes consideraciones:

- 1.- El valor de la producción es la suma del valor de la jamaica y del maíz.
- 2.- El costo de la producción es el resultado del cultivo asociado de maíz jamaica, tomando en cuenta las condiciones reales de producción; trabajo del productor en la mayor parte de las labores con excepción de la cosecha y la consideración de los subsidios que recibe.

Esta situación se cumple para extensiones donde es factible que el productor y su familia sean suficientes para la realización de estos trabajos, en el promedio de los casos la extensión cultivada es en promedio de 3 hectáreas.

- 3.- Si se tomara el costo pagando jornales en todas las labores y omitiendo los subsidios, se excedería al valor de la producción total, por la razón que el paquete

tecnológico esta calculado para un rendimiento de 300 kg por hectárea y en los datos de la Delegación de SAGARPA por ejemplo en 2003 este valor es de 190.25 kg. Por hectárea.

Debido a las consideraciones mencionadas, se concluye que si el costo total es tan bajo, el Beneficio Bruto es muy alto y por eso el indicador denominado Beneficio / Costo, es mayor que cero y relativamente alto y por la misma razón el indicador Beneficio / Valor de la Producción, también es alto por arriba del 50% de este.

Por las mismas consideraciones, si se tomara el Costo del paquete tecnológico con pago de jornales, los indicadores serian inexactos dado que el costo total seria mayor al valor de la producción, lo cual resulta ilógico, esto debido a que en la realidad, la actividad es rentable, resultando estos valores por las diferencias de la realidad de las condiciones de producción observadas entre productores y comercializadores, en relación a las cifras oficiales.

I.5.2 INDICADORES DE LA DEMANDA

CONSUMO APARENTE (Producción Estatal + Importaciones)

CONSUMO LOCAL ESTATAL (Producción estatal – Venta a otro estado + importaciones)

CONSUMO LOCAL PER CÁPITA (Consumo local / población)

CONSUMO POTENCIAL (Proyección de la población estatal * consumo estatal per. cápita)

El volumen de jamaica que sale del estado se estimó en conjunto con los comercializadores, pero el dato de la demanda de la población local y el de importaciones no se tienen, por lo que no es posible calcular estos indicadores.

I.6 PROGRAMAS DE GOBIERNO

I.6.1 SAGARPA

Actualmente el Consejo Estatal de la Jamaica dispone de un monto de \$2,000,000.00 (recursos del 2004) de apoyo obtenido a través del Subprograma de Fomento a Sistemas Producto de Alianza Contigo. (PAPIR, PRODESCA. PROFEMOR).

Están invirtiendo en capacitación mediante los programas ya mencionados de investigación vigentes y en la adquisición de secadores y despicatoras mecánicas, que pretenden disminuir el costo de producción y elevar la calidad del producto.

El Gobierno del Estado participo este año con la compra de Camionetas, despicatoras, secadoras y equipo para extracción de concentrado, distribuidos entre algunos productores y organizaciones, con recursos de Alianza Federalizada

También cuentan con dos técnicos de apoyo para capacitación y desarrollo organizativo del Consejo, que se pagan con el mismo fondo.

Están en pláticas con ASERCA para iniciar el levantamiento del padrón de productores

Adicionalmente los productores reciben apoyos a través de Alianza Contigo Y Procampo

I.6.1 OTROS

También reciben apoyo para la compra de fertilizante, así como cursos de capacitación y otros conceptos por parte de los Ayuntamientos de los Municipios donde se produce Jamaica, Apoyo de Fundación produce para transferencia de tecnología (las dos investigaciones que actualmente se realizan, están coordinadas por ellos) y otros apoyos mas selectivos a grupos específicos en zonas marginadas de Fonaes, Sedesol, Progresas e Incen

I.7 CONCLUSIÓN

La producción de jamaica en el estado ha disminuido sensiblemente en los últimos años debido principalmente a que la especulación con las importaciones de Sudan y Senegal a precios muy bajos por parte de los comercializadores de la central de abastos de México, desestabilizan el mercado y le genera incertidumbre al productor quien no cuenta con crédito ni seguro para su producción.

Las características y las condiciones del mercado le impone nuevos retos que lo están obligando a producir con calidad y a disminuir sus costos para ser competitivo.

No esta muy claro como producen en los países africanos, para vender con precios abajo de \$20.00 por kg, contra los nacionales que promedian \$30,00; se especula que la flor de jamaica es un subproducto.

El Consejo de Productores de constitución reciente y el Comité Sistema producto Jamaica se presentan como una posibilidad de solución a esta problemática.

A su vez, se han encontrado nuevos valores alimenticios y medicinales a la jamaica, lo que ha incrementado la demanda

I.7.1 PRODUCTIVIDAD

En conjunto las actividades del Consejo, del Gobierno del Estado y de la SAGARPA están encaminadas a apoyar al productor para que eleve su productividad con algunas acciones donde destaca el manejo pos cosecha mas rentable y la presentación en parcelas demostrativas de paquetes tecnológicos que modifican el cultivo actual Maíz – Jamaica por otro como monocultivo de Jamaica, con calculo de aplicación de insumos para obtener de un producto de calidad a bajo costo.

I.7.2 RENTABILIDAD

La cadena es rentable si el productor aporta su trabajo y la aplicación de jornales se entiende como ingreso del propio productor, ya que en la generalidad siembran en extensiones muy pequeñas y con métodos de trabajo tradicionales con poca técnica que elevan los costos sensiblemente.

El fortalecimiento de la cadena, se orienta en este sentido; diseñar o adaptar dispositivos que permita eliminar mano de obra para despicar y para secar con costo bajo y en forma higiénica y una forma de empacar para elevar el valor del producto.

Estos elementos permitirán bajar el costo y elevar su margen de ganancia y consecuentemente su rentabilidad y competitividad.

De hecho la cadena ha sido históricamente rentable, pues la Jamaica representaba una forma de capitalización para el productor, que en muchos casos lo manejaba como ahorro. En la actualidad por los problemas comentados, este efecto ha disminuido, representando el reto a vencer para el Consejo de Productores y para el conjunto de la Cadena en el Comité Sistema Producto.

I.7.3 RETORNO DEL PRODUCTOR

El productor permaneció aislado antes de la integración del Consejo; en esta situación carecía de la información mas elemental, enterándose de los precios de su producto a través del comercializador.

Igualmente desconocía la tecnología existente y los métodos de trabajo que podía implementar para ser mas eficiente.

El trabajo del Consejo de Productores, se ha encaminado en este sentido, aunque todavía falta mucho, las personas que están cerca de este organismo, ya manejan estos términos y se están involucrando en la solución de los problemas comunes. Con la constitución del Comité Sistema Producto el horizonte de información se amplía pues si se desarrolla la Inter. actuación con los comercializadores, dispondrán de la información de estos.

I.7.4 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO META

Un alto porcentaje de la jamaica de Guerrero se consume en otros estados y en muy altas proporciones en la central de abastos de México, es muy poca la que se comercializa internamente.

No existen datos de la proporción de la jamaica de Guerrero que regresa pasando por la central de abastos de México ni de la proporción de jamaica africana o de otros estados comercializadas en el estado, ni del mercado que representa el consumo final local, así mismo se desconoce el volumen de jamaica importada para saber la proporción en el mercado nacional respecto de la producción nacional y la internacional.

La producción nacional registrada por la SAGARPA es la única fuente real de información:

PRODUCCIÓN NACIONAL (TON)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total							
Nacional	5,454	5,111.77	1,664	4,954.31	7,608.55	4,061.07	4,108.07
Guerrero	4,700	4,622	1,408	4,233	6,482	2,698.33	2,720.56
Oaxaca	560	367	67	350	612	910	875
Nayarit	43	55	55	81	80	163.62	162.35
Colima	87	39	23	46.1	32.9	79.44	72.29
Michoacán	0	6	40	55	62.75	51.48	62.07
Campeche	0	22.77	33	152	162	100	100
Tabasco	0	0	0	0	0	0	32.2
Otros	64	0	38	37.21	176.9	58.24	83.6

Como se puede ver, la producción nacional ha decrecido en 6 años de 5,454 ton anuales a 4,108, reflejando la disminución de la producción registrada en el estado de Guerrero: de 4,700 ton anuales a 2,720.

Esta disminución parece ser mas drástica en la realidad, pues los comercializadores calculan que el año 2003 solamente comercializaron 1,800 toneladas de las 2,721 registradas como producidas, esto implica que o bien los productores venden la diferencia en forma local o bien se ha abatido el volumen de producción rápidamente.

I.7.5 COMPETITIVIDAD EN EL PRECIO

Jamaica de Oaxaca	Precio en la C. de Abastos	\$40.00 por kg
Jamaica de Colima	Precio en la C. de Abastos	\$38.00 por kg
Jamaica importada	Precio en la C. de Abastos	\$25.00 por kg
Jamaica de Guerrero	Precio en la C. de Abastos	\$35.00 por kg

Estos precios son promedios ya que varían en el transcurso del año.

I.7.6 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO GLOBAL

La producción mundial de jamaica alcanzó cerca de las 100,000 toneladas en el año de 1999, en este contexto, México ocupa el séptimo lugar con una producción de 5,030 toneladas anuales.

PRODUCCIÓN MUNDIAL DE JAMAICA EN 1999

PAÍS	PRODUCCIÓN TON	%	RENDIMIENTO TON / HA
China	27,200	27.76	2,000
India	17,550	17.91	1,500
Sudan	8,920	9.1	910
Uganda	8,230	8.4	730
Indonesia	6,100	6.23	310
Malasia	5,420	5.53	300
México	5,030	5.14	291
Otros	19,525	19.93	N/A
Total	97,975		

Fuente: P.J.P. Rojas; tesis profesional de Chapingo en 1999, referida por FIRA en la Asamblea Constitutiva del Consejo Estatal de la Jamaica el 8 de Marzo del 2004

FUENTES DE INFORMACIÓN

Paquete Tecnológico

Inifap Guerrero

Anuario Estadístico

Delegación SAGARPA Guerrero

SIAP SAGARPA

Internet

Ponencias Asamblea Constitutiva del Consejo Estatal de la Jamaica de autores varios.

Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2004

ASERCA 1999. Revista Claridades Agropecuarias No, 73 "México proveedor de especies y plantas medicinales al mundo"

FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS

ESTRATEGIAS SISTEMA PRODUCTO JAMAICA GUERRERO

ÍNDICE

II. INTRODUCCIÓN

II.1 JUICIO DE VALOR

II.1.1 VISIÓN

II.1.2 MISIÓN

II.2 CONCEPTO DE ESTRATEGIA EN CADENAS PRODUCTIVAS

II.2.1 DEFINICIÓN

II.2.2 FORTALEZAS

II.2.3 DEBILIDADES

II.2.4 OPORTUNIDADES

II.2.5 AMENAZAS

II.3 BASES PARA LA DETERMINACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS

II.3.1 ESTADO DEL COMITÉ

II.3.2 DINÁMICA DEL COMITÉ

II.3.3 NIVEL DE APROPIACIÓN DE LA CADENA

II.4 PROPUESTA DE ESTRATEGIAS

II.4.1 CORTO PLAZO

II.4.3 MEDIANO PLAZO

II.4.2 LARGO PLAZO

II.5 CONCLUSIÓN

II. INTRODUCCIÓN

El Estado de Guerrero es el principal productor de Jamaica y es también el que registra mas atraso tecnológico en este cultivo.

Esta idea que parece una contradicción, es el resultado de la descoordinación institucional y la cultura de la producción agrícola que domina en el estado.

Esta situación se ha definido por una serie de problemas concretos que se deben tomar en cuenta, como base para hacer un planteamiento realista y certero de estrategias se definan un marco efectivo de acción para:

- Revertir el deterioro de la condición de operación de la cadena
- Mejorar su desarrollo
- Elevar la competitividad de la operación de los eslabones y del conjunto de estos.

Los problemas que destacan y que han frenado el desarrollo del cultivo y que además en los últimos años han hecho crisis con la apertura de los mercados son:

1.- Falta de investigación y estudio de nuevas tecnologías, que contribuyan a modificar la inercia del cultivo, basado en practicas tradicionales.

En el estado existe una escuela de agricultura en donde se estudian técnicas agrícolas, pero existe muy poca investigación.

También existen 2 campos experimentales del Inifap, mismos que se hacen cargo prácticamente de toda la investigación agrícola y pecuaria que se realiza en el estado, apoyados económicamente por la Fundación Produce.

En el Campo Experimental Chilpancingo, se estudia el cultivo de la Jamaica contando con un investigador dedicado al cultivo desde 1998, sus trabajos han representado los pequeños cambios que ha experimentado la producción de Jamaica en el estado.

El trabajo de investigación del Ing. Salvador Navarro Galindo se ha orientado a la atención de los siguientes aspectos:

- Definición de la huella genética de la Jamaica criolla de Guerrero
- Cultivo de algunas variedades con características productivas diferentes a la Jamaica criolla
- Desarrollo de dispositivos para secado de Jamaica
- Cursos de capacitación en fertilización, despicado (cosecha del cáliz), secado higiénico, etc.

Los trabajos del investigador se han realizado con fuertes carencias económicas, con poco instrumental, pocos recursos para ayudantes y en general con limitaciones que determinan resultados pobres: Mínimo impacto en el mejoramiento del cultivo, poca proyección hacia los métodos de trabajo de los productores, en general el proceso se ha dado con mucha lentitud y se nota más que nada en el desarrollo mostrado en Puebla, Colima y Oaxaca, donde ya se experimenta con equipo, variedades más rentables y producto orgánico.

Los resultado del trabajo del Instituto, están justificados, pues un solo investigador es difícil que logre impactar en un grupo tan grande de productores con amplia superficie, estamos hablando que el trabajo de realizó para según cifras oficiales para 11,000 productores con 14,300 hectáreas (SAGARPA 2003).

A este esquema de carencias se agrega la nueva forma de trabajo de Inifap en relación a la recuperación económica que pide al productor por el trabajo de investigación realizado, situación que se hace contradictoria, en cultivos y con productores con bajos rendimientos económicos y mínima acumulación de capital que lógicamente no cuentan con recursos para pagar por una investigación privada.

2.- Poca difusión de los resultados de los estudios del Inifap.- Principalmente por esto, el impacto en el desarrollo de la cadena ha sido mínimo.

Se generó un círculo vicioso; Por falta de recursos la difusión llega a pocos productores, el productor no recibe una adecuada capacitación para implementar nuevas técnicas, las instituciones pierden el interés y cada vez arriesgan menos capital a la investigación, por falta de resultados tangibles.

La razones son: pocos recursos disponibles para la investigación y escasa difusión de resultados. El resultado con el cultivo en Puebla, Colima y Oaxaca confirma la tesis.

3.- Organización de los productores.- Existen organizaciones de productores pero están conformadas para lograr la obtención de subsidios; ninguna de ellas se ha definido como una verdades empresa.

La escasa organización de los productores y la falta de costumbre de trabajar organizadamente genera atomización de la producción, poca unidad para superar problemas y les dificulta tomar acuerdos con otros eslabones de la cadena.

4.- Los tres problemas anteriores dan como resultado la carencia de información técnica y comercial entre los productores; esto les impide la aplicación de criterios para eficientar la tecnología de producción; para darle mas calidad al producto y hacerla mas competitiva, disminuyendo el nivel de recuperación económica al momento de la comercialización.

La falta de información genera barreras entre los eslabones, dudas respecto de los precios en el mercado, volúmenes producidos en otras regiones o países y los las características productivas de estos respecto de sus precios.

5.- Desviación de los pocos recursos que se han entregado a grupos políticos con poco arraigo entre los productores.

Antes de la integración del Cejamaica, los productores estaban organizados por los lideres políticos locales y hubo apoyos entregados por el Gobierno del Estado, que no se observa un resultado positivo, por el contrario, existen varios elefantes blancos como muestra de la poca eficacia de quien estaba al frente de estas organizaciones.

Seguramente las organizaciones simulaban un liderazgo que resultó de membrete; los apoyos se entregaron para: organización, construcción de bodegas, adquisición de vehículos, créditos y diversos esquemas para mejorar las expectativas de comercialización, etc.

En general, las estrategias que los diferentes niveles de gobierno han emprendido, han resultado poco efectivas; los recursos aplicados se han perdido y el cultivo de la Jamaica en el principal estado productor tiene problemas serios, su competitividad está declinando y cayendo aceleradamente (según los productores y los comercializadores que conforman el Comité Sistema Producto Jamaica se

maneja una producción real de unas 2 000 toneladas anuales, que implica unas 6,000 y 7,000 u 8,000 productores)

Sin lugar a dudas ha sido la disminución de precio, lo que ha provocado esta caída y seguramente el principal factor ha sido el volumen de Jamaica que entrado de importación principalmente de Sudan y Senegal en África.

La situación es preocupantes y empieza a afectar la rentabilidad del cultivo, perdiendo atractivo para los productores y comercializadores y consecuentemente su permanencia en el mercado cada vez es mas insostenible.

En los mismos lugares donde se siembra la Jamaica, ya se ha experimentado la pérdida de cultivos como el ajonjolí y el arroz, que en otro tiempo fue una importante fuente de recursos para los productores de la Costa Chica.

La pérdida del cultivo de la Jamaica representaría una situación grave para la agricultura local, ya que un número importante de productores vive de el y económico ha sido rentable; ha permitido la recuperación de los costos y el ahorro al productor, así como la estabilidad económica de los comercializadores en sus diferentes niveles.

Otra ventaja es la adaptación del cultivo ya que se considera casi silvestre en la región, lo que supone un alto grado de adaptabilidad y economía por el bajo costo en agroquímicos.

Finalmente en la región la Jamaica criolla de Guerrero tiene una característica especial: Alto contenido de ácidos, mayor que en cualquiera otra parte del país y el extranjero, lo que esta resultando atractivo para los usos medicinales.

El desgaste de la cadena, también demuestra que a pesar de lo profundo de la crisis, los productores y los comercializadores tienen al cultivo como una tradición

y su actividad económica preponderante y han absorbido la pérdida con la idea de recuperar lo perdido, ya que en años anteriores se llegaron a dar casos similares, pero el noble cultivo de la flor de Jamaica se recuperó y les dio a ganar nuevamente.

Los elementos que están modificando la economía nacional, afectan fuertemente a este tipo de cultivos de corte tradicionalista y con una carga importante de subsidios.

Los comentarios más extendidos de los dos eslabones que protagonizan la cadena en el estado (productores y comercializadores) dan cuenta del problema que representa en la actualidad la importación de Jamaica de África, rebasando el efecto de los problemas cíclicos anteriores, donde la descompensación entre la producción con la demanda, abatía el precio a valores incosteables generando pérdidas a productores o comercializadores o a los dos al mismo tiempo en algunas ocasiones.

Ahora la afectación está sometiendo a circunstancias especiales la comercialización de la Jamaica esperando disminuciones de los precios para la cosecha de 2004 hasta límites de \$25.00 por Kg., debajo de los \$35.00 en promedio que se pagó en 2003..

Este problema hace pensar en la necesidad de la operación del Comité Sistema Producto Jamaica, al extremo de suponer que si se fracasa en el manejo de la Cadena como Sistema Producto; si los actores no logran apropiarse de ésta a corto plazo y si en el estado, no dan la alternativa para revertir el deterioro de la competitividad, es muy probable que el cultivo llegue a extremos de baja rentabilidad y se pierda en un alto porcentaje o desaparezca, perjudicando a mucha gente del medio rural que vive de él.

II.1 JUICIO DE VALOR

II.1.1 VISIÓN

Los actores de la cadena Jamaica en el estado de Guerrero, han demostrado que tienen la estructura y el compromiso para elevar la competitividad a rangos aceptables, al pasar de una total desorganización antes del 8 de Marzo del 2004 a la conformación del Consejo Estatal de la Jamaica que organiza a los productores y lograr también la integración del Comité Sistema Producto el 25 de Agosto pasado, órgano mediante el cual se tratará de organizar a la Cadena en su totalidad.

Por lo que en el futuro inmediato se espera tener los niveles de investigación que pongan a la vanguardia la producción estatal, en el contexto nacional y que permitan lograr altos niveles de calidad de la Jamaica y la suficiencia que satisfaga el mercado nacional.

Finalmente se espera lograr el establecimiento de buenas practicas del cultivo y los sistemas de normatividad necesarios para ubicar y diferenciar las calidades de Jamaicas que se producen en el país respecto de las que se importan del extranjero, dándole a la Jamaica nacional el lugar que le corresponde en el mercado y garantizando al consumidor un producto de calidad.

II.1.2 MISIÓN

La Cadena Productiva Jamaica en el estado, deberá ser la vanguardia de la producción nacional, apropiándose de la misma para conservar los niveles de rentabilidad y competitividad de cada uno de los eslabones que participan; principalmente los productores y los comercializadores.

II.2 CONCEPTO DE ESTRATEGIA EN CADENAS PRODUCTIVAS

Las estrategias en la Cadena Jamaica se han obtenido del consenso en el proceso de integración del Comité Sistema Producto Jamaica; los integrantes (productores y comercializadores principalmente) están concientes del carácter de estas, desligadas de la idea de subsidio; considerando que si se requiere apoyo, este debe ser definido temporalmente y solo para afianzar algún macro esquema de impacto definitivo en la productividad del Sistema.

Otro aspecto que se debe acotar adecuadamente es la temporalidad de aplicación y del impacto esperado, en relación a las posibilidades reales de seguimiento, con objeto de que como Plan Rector, realmente sea un instrumento de apropiación de la Cadena, dando, certidumbre a los resultados, que animen a los actores a darle seguimiento.

El otro aspecto es el carácter de vigencia permanente que las estrategias deben tener, formando parte de un documento vivo, que se actualice permanentemente para sincronizar el avance con los resultados que se obtengan de la aplicación del Plan Rector.

Finalmente las estrategias deben hacerse parte de la vida productiva de los actores, extendiéndose a la gran mayoría de estos e instrumentando métodos para que los ajustes de temporalidad sean del consenso de esa mayoría y sean representativos y aceptadas las decisiones.

II.2.1 DEFINICIÓN

Para la Cadena Jamaica las estrategias serán las acciones que elevarán la rentabilidad del cultivo para los productores en forma principal y básica y

consecuentemente para los comercializadores, prestadores de servicios y los industrializadores si se instala este eslabón a corto plazo

Las estrategias emanadas del consenso de la Cadena a través de la dinámica del Comité Sistema Producto, serán ideas concretas, factibles de cuantificarse en costo, tiempo e impactos en la rentabilidad y la competitividad de los actores.

Se programarán de inicio en el corto, mediano y largo plazo, dejando margen para que la de acuerdo a la dinámica del desarrollo de la Cadena, se actualicen los tiempos para que se mantenga vigente el plan general de acción, contenido en el Plan Rector.

II.2.2 FORTALEZAS

La Cadena Productiva Jamaica, está en un proceso de deterioro de sus capacidades productivas, por lo que sus fortalezas son limitadas.

En el corto lapso de dos años la consistencia del cultivo se deterioró ampliamente, pasando de ser un cultivo seguro, elegido por los productores como la base de su economía a uno con alto grado de incertidumbre

En este sentido, lo que hace dos años era una fortaleza con los cambios de la economía nacional, se han convertido en debilidades.

Las principales fortalezas que mantienen a la jamaica como un cultivo rentable son:

- 1.- Adaptabilidad a las características de clima y suelo de la región, que permite la producción con bajo costo de aplicación de insumos.

2.- Producto (cáliz) con características apreciadas como color vivo de tonos de rojo y sabor ácido muy agradable al paladar y apreciado para uso medicinal.

3.- Amplia experiencia en el desarrollo del cultivo, que evita perdidas por problemas técnicos y permite dar al producto el acabado necesario (secado homogéneo con cierto grado de humedad).

4.- Estructura de comercialización bien establecida y extendida a lo largo y ancho en las zonas productoras, que ha garantizado la comercialización del producto

5.- Participación del productor y su familia en la realización de los trabajos necesarios para el cultivo, haciendo rentable el minifundio de 1.5 hectáreas en promedio por productor.

6.- Expansión del mercado, tras el descubrimiento de nuevos usos sobre todo en medicina y por la mercadotecnia que han implementado algunas empresas (que aunque lo que utilizan son concentrados baratos, que no le dan a su producto ni las características de beneficio medicinal ni el sabor excelente de la Jamaica Guerrerense bien preparada, aun así están contribuyendo a la difusión del uso de la Jamaica.

7.- Una buena parte de los productores ha respondido a sugerencias de los comercializadores para cuidar las practicas pos cosecha, elevando como respuesta ligeramente el precio como estímulo, lo que permite intuir que ellos mismos, cuando menos pudiera interesarse en cambiar aspectos del cultivo para evitar el deterioro del esquema comercial que es la tendencia actual.

8.- Al igual que los productores, los comercializadores están empeñados en contribuir al establecimiento de cambios en el proceso general de desarrollo de la practica comercial de la Jamaica, para mejorar la competitividad de la Cadena en su conjunto, trabajando en conjunto los aspectos que los relacionan.

9.- Ambos han aceptado al Comité Sistema Producto como vinculo de trabajo, para la realización de acciones del conjunto de la Cadena.

II.2.3 DEBILIDADES

En la actualidad el posicionamiento del cultivo esta mas influenciado por las debilidades que por las fortalezas, por esto, la cadena pierde competitividad aceleradamente, por lo que las estrategias estarán encaminadas en el corto plazo a eliminar del esquema productivo las debilidades que provocan este deterioro y si lo logran, revertir este proceso.

Las principales debilidades del cultivo de la Jamaica en Guerrero son:

1.- Precio de la Jamaica de Sudan a Senegal muy por abajo de la nacional, (en los últimos meses; Agosto y Septiembre, el precio bajó a \$18.00 puesta en la Central de Abastos, según los comercializadores que participan en el Comité) a pesar de la existencia de volúmenes importantes de Jamaica nacional almacenada por falta de precio que pague los costos a los comercializadores (pagaron precios arriba de \$35.00 por kilogramo en los meses de Diciembre del 2003 y Enero del 2004).

2.- En el año de 2003, los productores de Sudan y Senegal, mejoraron la calidad, que ya es muy parecida a la mexicana, mejorando considerablemente la aceptación en el mercado, ya que el precio al contrario de subir, fue mas bajo.

3.- Esta jamaica Africana no tiene el sabor ácido de la nacional, específicamente de la Guerrerense, pero pinta mucho mas, esto es; el contenido de color es mayor, siendo preferida en la industria de los concentrados, donde lo que buscan es el color intenso de esta, adicionalmente tiene buen sabor.

4.- Para darle características de Jamaica mexicana a la de importación, los comercializadores la revuelven con esta, logrando darle a la mezcla incluso un sabor ligeramente ácido que está convenciendo hasta a los consumidores finales locales por su bajo precio.

5.- La tradición de cultivar Jamaica asociada con maíz, limita la rentabilidad del cultivo, por el bajo precio del segundo, sin embargo el cultivo del maíz es por cultura, ya que es la base de la alimentación del productor y su familia, por esto aunque económicamente disminuye mucho la rentabilidad, al almacenar maíz garantiza la alimentación de la familia, convirtiéndose en un beneficio intangible no cuantificable de orden superior.

Si sembraran solo Jamaica, obtendrían 600 Kg. por hectárea, con un valor de: \$18,000.00 y con menor costo, ya que la mayor parte de los insumos utilizados son para el maíz.

Actualmente intercalado, obtiene 300 Kg. de Jamaica con un valor de \$9,000.00 y 2 toneladas de maíz con un valor de \$4,000.00.

6.- El minifundio limita las ganancias por volumen, ya que en una economía de escala y ante la competencia internacional con precios muy castigados, el volumen es la base de la rentabilidad.

II.2.4 OPORTUNIDADES

El contexto gubernamental actual, favorece ampliamente el desarrollo de la producción de Jamaica con una serie de programas de apoyo, brindando oportunidades al cultivo.

Con la aprobación e implementación de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, se abren un abanico de posibilidades a los productores.

Las principales oportunidades son:

1.- Los gobiernos Federal, Estatal y Municipal están trabajando decididamente al lado del Consejo Estatal de la Jamaica.

Este organismo se ha visto como una alternativa para unificar la Cadenas, con objetivos concretos permitiendo conjuntar esfuerzos y recursos para mejorar las capacidades de los productores.

2.- Los Gobiernos del Estado y Federal, asignaron al Consejo \$2,000,000.00 para inversión, a través del subprograma de Fortalecimiento a los Sistemas Producto de Alianza Contigo, para ser aplicados en lo que resta del año 2004.

El Consejo ha destinado parte de este recurso a la adquisición de secadoras de gas, despicatoras (cosechadoras) mecánicas y equipos para obtención de concentrado.

3.- La Delegación de la SAGARPA y la Secretaria de Desarrollo Rural, han promovido la integración del Comité Sistema Producto Jamaica, organismo que conjunta a los principales eslabones de la Cadena y amplía la perspectiva de desarrollo de la misma.

II.2.5 AMENAZAS

La apertura de las fronteras, ha dado paso a una competencia general en el mercado internacional, que en su proceso de estabilización, ha perjudicado fuertemente a los cultivos poco rentables.

Esta nueva política en el mundo, amenaza con cambiar costumbres y tradiciones, imponiendo fríamente las reglas del mercado como única relación posible entre eslabones de las Cadenas, beneficiando a los consumidores finales, pero estableciendo reglas tan estrictas que en muchos casos han motivado luchas desleales y engaños al consumidor final, o la utilización de sustancias prohibidas pero baratas como insumos para la producción, sin el menor respeto para la salud y la vida de los consumidores..

Las principales amenazas son:

1.- La amenaza mas grave y por donde enfocaron los productores el planteamiento de las estrategias es la permanencia del esquema actual de mercado, con el privilegio de productos de bajo precio en un escenario de nulo control gubernamental, dando como resultado, productos de baja calidad e incluso con riesgos para la salud.

En el caso de la Jamaica, los comercializadores la pintan, para esconder impurezas, la mezclan para cambiar las características, empaquetándola con membretes que distorsionan la imagen y engañan al consumidor final, los fabricantes de concentrados utilizan productos químicos o Jamaicas de bajo costo recicladas o rehervidas para abaratar los productos.

2.- Los actores de la Cadena Jamaica están en proceso de asimilación de las reglas del Comité y requerirán de un tiempo considerable para estabilizar su operación.

3.- Se prevé que existirá resistencia de industriales y de los grandes comercializadores de la central de abastos para revertir el proceso de disminución de precio de la Jamaica, por lo que se establecerá un periodo en que la audacia para operar el Comité estará en competencia para ganarle terreno al deterioro de los precios de la Jamaica y reponerle competitividad.

II.3 BASES PARA LA DETERMINACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS

Para determinar las estrategias, fue necesario establecer un método de selección que determinara su efectividad y su orientación, para no tener una serie de buenas intenciones.

Para garantizar este efecto, se necesitó considerar algunos aspectos:

- 1.- Se requiere de tiempo y de una dinámica de trabajo extensiva para que en el corto plazo se entienda el proceso de trabajo como Comité Sistema Producto.

- 2.- Es necesario entender que la apropiación del proceso para operar con el Comité las Cadenas Productivas en especial la de Jamaica, requiere de un tiempo proporcional a la seriedad con que las autoridades, los actores y quien se encargue de su aplicación se aboquen y se dediquen a esto.

- 3.- Se requerirá de tiempo también para que el proceso de desarrollo de la Cadena, se ajuste el ritmo de la Delegación de la SAGARPA y para equilibrar esta relación a las exigencias y prioridades que la propia Cadena marque.

Dado que el proceso de cosecha y comercialización del periodo 2004 – 2005, se ubican entre los meses de Noviembre a Marzo, se requerirá un esfuerzo importante para tener los resultados de corto plazo en este periodo.

II.3.1 ESTADO DEL COMITÉ

El Comité Sistema Producto Jamaica se constituyó el 25 de Agosto del 2004, cinco meses después de la constitución del Consejo Estatal de la Jamaica, lo reciente del Consejo, facilitó la constitución del Comité, con la ventaja de que en

este solo participan productores y con la desventaja de que a los comercializadores se les ve en el Estado como los principales explotadores de los productores y en cierta medida se consideraba peligrosa su incorporación en una misma organización.

Estas diferencias de fecha y de criterios, hacen difícil que se de la apropiación de la Cadena en el corto plazo, sin embargo las primeras muestras de entendimiento, hacen pensar que no será muy tardado el entendimiento entre los actores, sobre todo si se tienen resultados aceptables.

Lo delicado es que el proceso productivo está muy próximo y que este tiempo es cuando seguramente resultará muy favorable el avance hacia la apropiación de la Cadena por los actores, pues seguramente se empezaran a sentir respuestas negativas por la disminución de precios respecto del año pasado, por lo que se ha comentado en relación al incremento de competitividad de la Jamaica importada.

Se sentirá la presión, sobre todo porque cuando la nueva cosecha del periodo 2004 – 2005 esté saliendo al mercado, todavía es probable que algunos comercializadores tengan Jamaica del periodo 2003 – 2004.

Adicionalmente se tiene la resistencia natural al trabajo organizado que habrá que vencer con la dinámica del propio Comité y con las exigencias y presiones del mercado.

Quienes están al frente del Comité son actores destacados, con un buen desempeño en su participación en el proceso, entre otros: Pablo Alejandro Bautista, Presidente del Cejamaica, representante de los productores y representante no gubernamental en el Comité, Héctor Vela Carbajal, representante de los comercializadores en el Comité, Carmelo Pacheco Castro miembro activo del comité y principal comercializador de Jamaica en el estado, Margarito Rodríguez González, productor destacado, miembro de la dirección del

Cejamaica y del Comité, Salvador Navarro Galindo, principal investigador de la Jamaica por parte del Inifap, Ing. Rolando Cesar Garzón Bernal, Subdelegado Agropecuario y representante Gubernamental ante el Comité y el Ing. Eduardo Figueroa Guevara, Director del Agricultura, de la SDR del Gobierno del Estado y miembro del Comité.

El Comité está sesionando normalmente, excite animo entre los miembros, sobre todo los mencionados que destacan en su participación, pero requiere de una guía que conduzca las acciones interdisciplinarias para que se acelere el proceso de apropiación de la Cadena por parte del Comité como primer paso para el logro de los objetivos.

II.3.2 DINÁMICA DEL COMITÉ

A casi dos meses de la constitución del Comité, es difícil suponer como será la dinámica de éste, pero seguramente se inscribirá como un proceso social, con las características y las bases de la idiosincrasia local; por lo que se puede pensar que el ritmo de avance en las metas será lento y habrá que realizar continuos ajustes al alcance y materialización de las estrategias.

También el acogimiento por parte de las autoridades y el flujo de recursos gubernamentales para afianzar los procesos, serán determinantes, porque sobre todo para investigación es necesario el subsidio y existen pocos recursos de los apoyos estatales con esta etiqueta.

Estas desavenencias, y el ritmo estarán acotadas por las exigencias del creciente deterioro de la Cadena Jamaica, que en un momento se podría constituir como un elemento catalizador del ritmo y la dinámica de trabajo del Comité.

II.3.3 NIVEL DE APROPIACIÓN DE LA CADENA

En este momento, a dos meses de constituido el Comité Sistema Producto, el estado que guarda la apropiación de la Cadena por parte de sus actores es mínimo.

Los productores trabajan por su lado, con muy poca información y con ideas prefijadas en relación al conocimiento de la Cadena, la opinión mas generalizada de estos es que el comercializador le paga a discreción y que el proveedor de insumos encarece los productos en su beneficio, quedando este como un sándwich cargando altos costos y con precios controlados y muy bajos.

Por su parte los comercializadores, sienten el problema cada vez mayor pues requieren mejores precios y Jamaica de mejor calidad para la competencia con la Jamaica de África.

Los productores están convencidos que con la organización, pueden bajar la influencia del comercializador en el proceso completo, acopiando, almacenando, comercializando y hasta industrializando Jamaica, lo que niega la relación sana con el comercializador y hace pensar que el sentimiento y la rivalidad de los actores será difícil de desterrar.

Con estas pocas imágenes del nivel de apropiación de la Cadena, se ve que éste proceso requerirá de algún tiempo para concretarse.

II.4 PROPUESTA DE ESTRATEGIAS

a) Mejorar la calidad de la Jamaica, principalmente en las actividades de pos cosecha (Despicado, secado y envasado), disminuyendo los costos para elevar la competitividad.

Objetivo.- Elevar la rentabilidad y la competitividad de los productores y comercializadores, utilizando dispositivos mecánicos para bajar los costos y obtener mejor calidad en la cosecha y la poscosecha.

Se requiere de la elaboración de proyectos para adaptación o diseño de despicadora, secadora y envasadora, fabricación del equipo necesario y capacitación a los productores para su uso.

Tiempo esperado para materializarla.- Se dará en tres etapas, la elaboración de los proyectos en 4 y 8 meses, elaboración de prototipos, demostración y capacitación a productores hasta la siguiente temporada de cosecha, en Noviembre y Diciembre del 2005 en 12 meses.

Para ejecutar esta estrategia requiere de constante estudio y dinámica muy estrecha con los eslabones de la Cadena, para que la adopción de la tecnología se de en forma natural, por lo tanto, se define con componentes en el corto, mediano y largo plazo.

b) Mantener informado al productor sobre los avances tecnológicos y sobre los movimientos del mercado, para facilitar la planeación de la producción.

Objetivo.- Establecer un enlace de información entre los productores y los comercializadores para definir la apropiación de la Cadena y difundir información a los productores dando certidumbre al proceso de siembra, de tal forma que disminuya la barrera que existe entre los dos eslabones.

Tiempo esperado para materializarla.- Empezar a dar resultados durante los meses de Noviembre y Diciembre, periodo de cosecha y comercialización 2004 - 2005

c) Lograr el certificado de origen de la Jamaica.

Objetivo.- Salvaguardar las características de la Jamaica para utilización de los productores Guerrerenses, ya que muchas tecnologías tienen que ser compradas en la actualidad, con grandes costos para los productores, por ejemplo en el caso del cultivo de la Jamaica variedad jersey, la semilla tiene un costo de \$5,000.00 por Kg., en el caso de la Guerrerense, los propios productores saben elegir la semilla que sembrarán el siguiente año sin costo.

Tiempo esperado para materializarla.- Este año se está llevando a cabo un proyecto que cumplirá con esta estrategia, lo más probable es que esté listo para Febrero del 2005.

d) Trabajar en la elaboración de la Norma Mexicana de calidad del cáliz de la flor de Jamaica para distinguir la calidad de la producción nacional.

Objetivo.- Contar con un instrumento que permita caracterizar la producción nacional, para identificarla de la de otros países, evitando que sea mezclada.

Tiempo esperado para materializarla.- 4 meses

e) Obtener créditos con bajos intereses, que facilite la comercialización.

Objetivo.- Facilitar las actividades de los comercializadores a través de financiamientos personales con garantías.

Tiempo esperado para materializarla.- 3 meses

f) Tener acceso a seguros de transporte para eliminar el riesgo de traslado del producto.

Objetivo.- Evitar pérdidas que en ocasiones representan la quiebra para algunos comercializadores.

Tiempo esperado para materializarla.- 3 meses

g) Solicitar a SENASICA la publicación del manual de buenas prácticas de la producción y transformación de la Jamaica

Objetivo.- A la par que se avanza en la capacitación y en el desarrollo que equipos que permitan mejorar los procesos de cosecha y pos cosecha, es necesario elaborar este manual, para garantizar al productor la eficacia de los métodos establecidos.

Tiempo esperado para materializarla.- 1 año

h) Promover a través de los medios de comunicación el consumo de la Jamaica mexicana en base a los valores alimenticios y medicinales que contiene, orientando al consumidor sobre las ventajas de la Jamaica del país.

Objetivo.- Resolver uno de los grandes problemas que tiene el cultivo actualmente; la falta de conocimiento del consumidor, mediante su orientación.

El otro objetivo es difundir las características y beneficios alimenticios cosméticos y medicinales de la Jamaica.

Tiempo esperado para materializarla.- 6 meses

i) Analizar la factibilidad de implementación de arancel a las importaciones de Jamaica y sus sucedáneos a fin de evitar la competencia desleal con los productores nacionales.

Objetivo.- Proteger la producción nacional.

El argumento se encontrará cuando se conozca la producción en Sudan ya que se comenta extraoficialmente que la producción allá esta orientada a la utilización de la vara, con la que se fabrican artesanías, siendo la flor un subproducto, por lo que tiene un precio muy bajo.

Tiempo esperado para materializarla.- 6 meses

j) Mantener los avances logrados estableciendo una dinámica regular del desarrollo del Comité que permita que los beneficios sean permanentes y que la apropiación de la Cadena se dé con la armonía necesaria.

Objetivo.- Dar permanencia en el tiempo a la apropiación de la Cadena por parte de los eslabones.

Tiempo esperado para materializarla.- 1 año

k) Conocer las condiciones de producción en África y en Asia, para reglamentar la importación de estas Jamaica, mediante la aplicación de la norma que para el efecto se desarrolle.

Objetivo.- Conocimiento de los métodos utilizados para la producción en África y Asia, para orientar la producción nacional y protegerla.

Tiempo esperado para materializarla.- 4 meses

II.4.1 CORTO PLAZO (menos de 6 meses)

- a) Mejorar la calidad de la Jamaica, principalmente en las actividades de pos cosecha (Despicado y secado), disminuyendo los costos para elevar la competitividad.

- b) Mantener informado al productor sobre los avances tecnológicos y sobre los movimientos del mercado, para facilitar la planeación de la producción.

- e) Obtener créditos con bajos intereses, que facilite la comercialización.

- f) Tener acceso a seguros de transporte para eliminar el riesgo de traslado del producto.

- h) Promover a través de los medios de comunicación el consumo de la Jamaica mexicana en base a los valores alimenticios y medicinales que contiene, orientando al consumidor sobre las ventajas de la Jamaica del país.

- i) Analizar la factibilidad de implementación de arancel a las importaciones de Jamaica y sus sucedáneos a fin de evitar la competencia desleal hacia los productores nacionales.

- k) Conocer las condiciones de producción en África y en Asia, para reglamentar la importación de estas Jamaicas, mediante la aplicación de la norma que para el efecto se desarrolle.

II.4.3 MEDIANO PLAZO (manos de un año)

- a) Mejorar la calidad de la Jamaica, principalmente en las actividades de pos cosecha (Despicado y secado), disminuyendo los costos para elevar la competitividad.
- c) Lograr el certificado de origen de la Jamaica.
- d) Trabajar en la elaboración de la Norma Mexicana de calidad del cáliz de la flor de Jamaica para distinguir la calidad de la producción nacional.
- g) Solicitar a SENASICA la publicación del manual de buenas practicas de la producción y transformación de la Jamaica

II.4.2 LARGO PLAZO (mas de un año)

- a) Mejorar la calidad de la Jamaica, principalmente en las actividades de pos cosecha (Despicado y secado), disminuyendo los costos para elevar la competitividad (la estrategia es de corto, mediano y largo plazo, tiene tres etapas).
- j) Mantener los avances logrados estableciendo una dinámica regular del desarrollo del Comité que permita que los beneficios sean permanentes y que la apropiación del la Cadena se de con la armonía necesaria.

II.5 CONCLUSIÓN

Los tiempos y los ritmos de avance para la apropiación de la Cadena Jamaica por parte de los actores, serán decisivos para establecer bases estables de operación de la propia Cadena.

Sin control gubernamental de los parámetros que determinan la rentabilidad de los eslabones de la Cadena y de esta en su conjunto, es muy riesgoso que se prolongue el tiempo de apropiación de la Cadena por parte de los actores, ya que prácticamente están operando sin control, o mejor dicho, quienes están controlando la cadena son los últimos eslabones, grandes comercializadores, industriales de concentrados, cadenas de tiendas.

Hablar de un beneficio al consumidor es relativo, ya que aunque los precios están bajando, y la apariencia del producto es buena (empaques atractivos); el producto es de mala calidad.

FORTALECIMIENTO DE CADENAS PRODUCTIVAS

PROYECTOS SISTEMA PRODUCTO JAMAICA GUERRERO

ÍNDICE

III.1 INTRODUCCIÓN

III.2 CRITERIOS PARA EL PLANTEAMIENTO DE LOS PROYECTOS

III.3 PROYECTOS

III.4 CONCLUSIÓN

III.1 INTRODUCCIÓN

En el Estado de Guerrero existen muchos proyectos, elaborados, guardados e instalados, pero muy pocos operando.

El apoyo gubernamental y las iniciativas de productores, comercializadores e industrializadores han sido poco exitosas.

Se puede decir que algunos Guerrerenses posesionados como comercializadores, tanto en las regiones productoras como en la central de abastos y las investigaciones del Ing. Salvador Navarro Galindo del Inifap, han sido las únicas experiencias exitosas en el ámbito de desarrollo o de funcionamiento de la Cadena Productiva Jamaica.

Las otras iniciativas para aterrizar proyectos no han podido concretar; se han repartido vehículos, construido bodegas, se entregó cemento para patios de secado, el Gobierno del Estado tuvo una bodega al servicio de los productores, se elaboró concentrado de Jamaica en Cítricos del Sur, empresa del Gobierno del Estado, que procesa aceite esencial de limón y pertenece a Agroindustrias del Sur.

Han existido otras iniciativas poco conocidas pero que tampoco se han reflejado en el desarrollo, organización y estabilidad económica de la Cadena

En la actualidad una vez constituido el Cejamaica y como parte del apoyo como Cadena Productiva comprometido por el Gobierno del Estado en coordinación con la SAGARPA, se han iniciado proyectos con un plan inicial definido entre el Consejo y las instituciones.

La diferencia es que ahora se cuenta con la permanencia en el tiempo representada por el Consejo, esperando que se garanticen resultados con impacto permanente entre los productores, para iniciar el desarrollo de la Cadena.

En torno a este esfuerzo de apoyo para mejorar la operación de los eslabones de la Cadena, actualmente se han iniciado y están vigentes dos proyectos:

1.- Establecimiento de la huella genética de la Jamaica Guerrerense.-

Elaborado por el Inifap, específicamente por el Ing. Salvador Navarro. Se busca establecer las características genéticas de la Jamaica, para que sirva como base para establecer la norma mexicana de la Jamaica mexicana.

El proyecto consiste en analizar algunas (entre 7 y 9) variedades de Jamaica en 5 parcelas demostrativas con diferentes superficies (entre $\frac{1}{2}$ y 1 hectárea) ubicadas en los cinco municipios productores de Jamaica.

El proyecto arrojará las características de cada variedad en relación a la adaptabilidad en la zona y con esto el investigador, determinará la huella genética por comparación y en base a un estudio estadístico de resultados anteriores.

El resultado será publicado y registrado con las autoridades correspondientes para caracterizar a la Jamaica criolla de Guerrero.

El costo del proyecto, es de alrededor de \$200,000.00 y esta financiado por la Fundación Produce Guerrero, con recursos del Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de la SAGARPA.

2.- Cultivo experimental de Jamaica Jersey para adopción de tecnología por parte de productores.- La Jamaica Jersey, es una variedad que siembran en Veracruz con buenos resultados comerciales, es una flor mas grande, de cáliz mas grueso, y con mejor rendimiento que la Jamaica criolla, de buen color, sabor y aroma, pero con menos ácidos.

El proyecto lo esta siendo ejecutado por el despacho “entabladero “ de Veracruz, financiado por la Fundación Produce Guerrero, con un costo de \$225,000.00, con recursos del Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de la SAGARPA.

El objeto del proyecto es que los productores conozcan esta variedad y si los convence sobre todo desde el punto de vista comercial, lo adopten.

Se espera terminar con este ciclo de cosecha y la inducción es a través de 5 parcelas demostrativas de 1 hectárea distribuidas en los cinco municipios.

Los demás apoyos, se han entregado con proyectos separados a organizaciones de productores y consisten en la compra de equipos tales como despicadoras, secadores, equipo para elaboración de concentrado principalmente.

También con los mismos recursos, el Cejamaica esta desarrollando su organización, con el apoyo de tres técnicos y esperan pronto contar con el pago de renta para un local, computadora con Internet, mobiliario y la adquisición de camionetas para desarrollar mejor su trabajo.

III.2 CRITERIOS PARA EL PLANTEAMIENTO DE LOS PROYECTOS

Desde el inicio del trabajo con el Comité Sistema Producto Jamaica, se han estado identificando los proyectos que necesitan sus integrantes y el conjunto de actores, surgidos a través de la discusión de su problemática, tanto en las reuniones de productores en el Cejamaica como en las reuniones de comercializadores, mismas que llevaron a la constitución de Comité SP.

Las ideas de proyectos han sido las conclusiones de casi todas las reuniones convirtiéndose en un tema recurrente en el análisis de su problemática, acotada por la falta de recursos y la dificultad de organización pero siempre con buenos propositos para darle solución.

En estas reuniones, han surgido una buena cantidad de ideas y sugerencias que requieren ser aterrizadas, cuantificadas y definido el plazo y los requerimientos para su ejecución.

Las ideas de proyecto, se pueden dividir de acuerdo a diferentes criterios:

- a) En los tiempos estimados para darles forma mediante un proyecto,
- b) Por la cantidad de recursos necesarios para su ejecución.
- c) Por la urgencia para su implementación.
- d) Por el impacto que se espera de los proyectos.

En este contexto es importante la presencia del Comité Sistema Producto y este Pan Rector, para darle coherencia a estos planteamientos, siempre en torno a lograr mejores condiciones de operación de la Cadena, mediante el impacto de resultados efectivos en la operación de cada eslabón.

El conjunto de planteamientos busca revertir el proceso de deterioro de la competitividad de la Cadena Jamaica en el estado, además busca darle coherencia a estas acciones y encaminarlas adecuadamente y busca que los resultados finales se definan como un fuerte impacto sobre la operación de la Cadena, sentando las bases para que los actores de la misma se apropien de ésta y la conviertan en un instrumento de beneficio para todos, equilibrando y estabilizando su operación, en el entendido que solo ellos pueden mantener la rentabilidad y solo ellos pueden hacerla sustentable.

III.3 PROYECTOS

Derivado de las estrategias de corto plazo, se requieren los siguientes temas y proyectos:

De las estrategias de corto plazo:

Tema 1

Mejorar la calidad de la Jamaica, principalmente en las actividades de pos cosecha (Despicado y secado), disminuyendo los costos de producción y ganando en calidad para elevar la competitividad del cultivo.

Proyecto 1

Nombre.- Diseño de despicatora mecánica, adaptada a las condiciones de la producción de la Jamaica Guerrerense.

Objetivos.- La cosecha de la Jamaica es la operación mas costosa del cultivo, ésta, es la única en la que los productores requieren contratar jornales, ya que no se dan abasto con la familia por las dificultades que plantea, es necesario cortar las ramas de la planta y trasportarlas al lugar de despicado.

El transporte implica el movimiento dentro de la misma parcela, pero es muy voluminosa ya que se habla de 8 veces el peso de la flor seca, equivalente a 2.5 toneladas por hectárea.

Ya en el lugar se realiza el despicado (separación del cáliz de la base llamada comúnmente casquillo).

La dificultad a vencer es la adherencia de estas dos partes y el trabajo delicado que se requiere para no lastimar el cáliz.

El objetivo del proyecto, es la realización de la actividad con medios mecánicos para disminuir el costo que ahora representa.

Las restricciones son:

Que los equipos que existen en el mercado no han dado buen resultado con la flor de Guerrero, por lo que se busca un equipo que mejore a los existentes y además que permita una mayor disminución del costo de la actividad.

La consecuencia negativa es que la operación eliminará la utilización de mano de obra, que representa actualmente otro de los beneficios sociales del cultivo de la Jamaica en la región.

Desarrollo.- El proyecto permitirá que los productores cuenten con un equipo para cosechar la Jamaica, adaptado a los requerimientos de la planta.

De preferencia este debe ser un equipo manual que el productor pueda sostener y que evite tanto el corte de la vara, el traslado de esta y la separación manual.

El proyecto deberá contener un estudio de la actividad, una propuesta técnica y un modelo en prototipo, que permita su fabricación, por lo que será necesario que un experto en desarrollo de equipos lo realice.

El equipo deberá poder ser operado por el productor y un ayudante, para que realmente disminuya los costos de la actividad.

La fuente de energía utilizada debe ser también lo mas económica posible para que resulte mas barato que el método actual.

El estudio deberá contar con un análisis económico comparativo de la actividad tradicional en relación con la propuesta que incluya la operación del equipo.

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 4 meses, para su ejecución y deberá iniciarse durante los meses de Noviembre y Diciembre, periodo en que se da la cosecha de la Jamaica en la región.

Costo estimado.- El costo puede variar considerablemente de acuerdo al criterio del analista, pero el rango de variación pudiera ser entre \$150,000 y \$200,000 y se puede recurrir al Programa de Fomento Agrícola en su modalidad de Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de Alianza para el Campo que maneja en Guerrero la Fundación Produce.

Proyecto 2

Nombre.- Diseño de deshidratadora, adaptada a las condiciones de producción de la Jamaica Guerrerense.

Objetivos.- Un buen secado, es la diferencia entre Jamaica de calidad o de mala calidad.

La Jamaica de Guerrero es considerada de mala calidad, principalmente por que para secar el productor la extiende sobre la tierra en el patio, sin cuidar la higiene.

Una buena practica de secado representa la posibilidad de controlar la humedad, que a su vez determina la textura que requiere la flor para una buena imagen.

En la actualidad los productores secan en el piso, algunos sobre pisos de cemento, en Oaxaca secan sobre una malla de acero no oxidable colocada suspendida entre cuatro paredes, existen también secadores solares, de gas y

eléctricos, por lo que puede ser cualquiera de estos dispositivos, comprobando que será el mejor desde todos los puntos de vista.

El objetivo del proyecto será diseñar un equipo de secado económico, eficiente y de fácil utilización.

Desarrollo.- El proyecto permitirá contar con un equipo o dispositivo para deshidratar la Jamaica, adaptado a los requerimientos de la planta en Guerrero con las siguientes consideraciones:

El equipo a diseñar deberá cumplir con las siguientes restricciones:

- a) Ser económico en su manejo, de preferencia utilizando calor solar para abatir el costo al máximo.
- b) Permitir un secado homogéneo, sin quemar el cáliz y controlando la proporción de humedad para que quede flexible y no sea quebradiza.
- c) Que opere un volumen razonable con una capacidad mínima de 50 Kg. por día.
- d) Que no sea muy voluminoso ya que se utilizará solo durante la cosecha y después es necesario guardarlo en algún lugar cubierto para que no se deteriore.
- e) Deberá ser de fácil operación para que un productor pueda operarlo sin riesgos y con un costo bajo de mantenimiento.

El estudio incluirá un modelo de prototipo con el que se realicen todas las pruebas exigibles.

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 4 meses, para su realización y deberá iniciarse durante los meses de Noviembre y Diciembre, periodo en que se da la cosecha de la Jamaica en la región.

Costo estimado.- El costo puede variar considerablemente de acuerdo al criterio del analista, pero el rango de variación pudiera ser entre \$150,000 y \$200,000 y se puede recurrir al Programa de Fomento Agrícola en su modalidad de Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de Alianza para el Campo que maneja en Guerrero la Fundación Produce.

Tema 2

Promover a través de los medios de comunicación el consumo de la Jamaica mexicana en base a los valores alimenticios y medicinales que contiene, orientando al consumidor sobre las ventajas de la Jamaica del país.

Proyecto 1

Nombre.- Estudio de mercadotecnia y publicidad.

Objetivos.- Dar a conocer las características de la Jamaica, promoviendo su consumo y destacando los beneficios que el consumidor puede obtener.

Se debe destacar como información al consumidor: los tipos de Jamaica que exciten en el mercado y las maniobras comunes para vender productos de baja calidad y orientarlo para que cuide lo que consume.

Lo anterior para elevar el volumen de ventas, de la Jamaica Guerrerense de calidad, preferentemente certificada con una norma que para el efecto se diseñe.

Desarrollo.- El proyecto consiste en la elaboración de la mercadotecnia y la imagen necesarias para lograr los objetivos, un análisis económico comparativo de medios de difusión que ayuden a lograr los propósitos y los costos que este impacto requiere.

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 4 meses.

Costo estimado.- El costo puede variar considerablemente de acuerdo al criterio del analista, pero el rango de variación pudiera ser entre \$200,000 y \$250,000 y se puede recurrir al Programa Promoagro de ASERCA.

Tema 3

Analizar la factibilidad de implementación de arancel a las importaciones de Jamaica y sus sucedáneos a fin de evitar la competencia desleal con los productores nacionales y conocer con detalle las condiciones de producción en África y en Asia, para reglamentar la importación de estas Jamicas, mediante la aplicación de la norma que para el efecto se desarrolle.

Proyecto 1

Nombre.- Conocimiento de las condiciones de producción en Asia y África y propuesta de arancel si el caso lo amerita.

Objetivos.- Este es el proyecto mas urgente ya que el principal problema que tienen los productores y los comercializadores de Jamaica es la competencia desfavorable por el precio de la Jamaica importada.

Con su realización se deberá obtener el criterio para establecer un arancel, si las practicas de producción allá implican desventaja para los productores locales, o

deberán los productores y consumidores trabajar mas eficientemente para poder competir.

Desarrollo.- Para la realización del proyecto, es necesario organizar un recorrido por los países productores, con objeto de conocer sus practicas agrícolas y de manejo de la Jamaica.

Es recomendable que a este recorrido se integren productores, comercializadores, investigadores y el analista para observar algunos otros aspectos de interés, como la utilización integral de la planta de la Jamaica que les permite elevar la rentabilidad de su cultivo, ya que actualmente en México lo único que se aprovecha productivamente es la flor, pero existen noticias de la utilización de la semilla, la vara y el vagazo de la flor después de ser utilizada, por ejemplo en la industria de los colorantes.

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 6 meses.

Costo estimado.- El costo pude variar considerablemente de acuerdo al criterio del analista, pero el rango de variación pudiera ser entre \$300,000 y \$350,000 y se puede recurrir al Programa Promoagro de ASERCA o al Programa de Fomento Agrícola en su modalidad de Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de Alianza para el Campo que maneja en Guerrero la Fundación Produce.

De las estrategias de mediano plazo:

Tema 4

Elaboración de la Norma Mexicana de calidad del cáliz de la flor de Jamaica para distinguir la calidad de la producción nacional.

Proyecto 1

Nombre.- Desarrollo de la Norma Mexicana de la Jamaica

Objetivos.- Tener un instrumento que destaque las cualidades de la Jamaica Guerrerense para que a través de ésta se difunda la imagen del producto, se diferencie de la Jamaica importada y se ofrezca al consumidor un producto de calidad.

Con la Norma Mexicana, se pretende crear la imagen del producto, para su promoción, tanto en publicidad como en desarrollo de imagen en el envase.

Desarrollo.- Se requiere un estudio que en base a los requerimientos del Sistema Nacional de Normatividad, desarrolle el contenido de la Norma para su aprobación.

En el estudio se deberán destacar las cualidades en color, aroma, contenido, para que se diferencie de cualquier otra.

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 10 meses.

Costo estimado.- El costo puede variar considerablemente de acuerdo al criterio del analista, pero el rango de variación pudiera ser entre \$150,000 y \$200,000 y se puede recurrir al Programa Promoagro de ASERCA o al Programa de Fomento Agrícola en su modalidad de Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de Alianza para el Campo que maneja en Guerrero la Fundación Produce.

Tema 5

Mejorar la calidad de la Jamaica, principalmente en las actividades de pos cosecha (Despicado y secado), disminuyendo los costos para elevar la competitividad.

En la segunda etapa de este proyecto se propone la fabricación de los equipos de poscosecha, resultado de los proyectos de diseño y elaboración de prototipos.

Proyecto 1

Nombre.- Fabricación de despicadoras y deshidratadoras a partir de los proyectos y en base a los prototipos.

Objetivos.- Poner a disposición de los productores estos dos equipos para que sean la base de trabajo que les permita bajar los costos y elevar su competitividad.

Desarrollo.- Los equipos serán fabricados bajo las recomendaciones de los proyectos respectivos, por el taller interesado, requiriendo de una propuesta de concurso para su asignación.

Los fabricantes deberán contar con la herramienta necesaria para la correcta fabricación de estos equipos, en base a la propuesta del proyecto.

Es deseable que el taller que fabrique y comercialice los equipos sea del estado, para disponer cerca al fabricante, ganando en garantía, en mantenimiento y en perfeccionamiento de estos.

Así mismo se buscará que esta Cadena importante para la economía estatal se desarrolle integralmente, mas allá de los alcances agrícolas y comerciales.

Tiempo estimado para su ejecución.- El tiempo estimado para que se de la posibilidad de la fabricación de los equipos, será de unos 10 meses.

Considerando que será después del diseño, pruebas y fabricación; hasta este momento se podrá poner a disposición de los productores para su utilización, por lo que se esperaría estuviera disponible en el periodo de cosecha 2005 – 2006.

Costo estimado.- El costo será de acuerdo a lo estimado en el proyecto de diseño y lo aplicará el taller que se interese en la fabricación.

Tema 6

Industrialización de la flor de Jamaica.

Proyecto 1

Nombre.- Instalación de empresa procesadora de concentrado de Jamaica.

Objetivos.- Completar el ciclo de producción en el estado, generando demanda para la Jamaica Guerrerense.

Desarrollo.- Elaboración de estudio de factibilidad para la instalación de una empresa procesadora de Jamaica, tendido como producto principal el concentrado natural.

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 10 meses.

Costo estimado.- El costo puede variar considerablemente de acuerdo al criterio del analista, pero el rango de variación pudiera ser entre \$50,000 y \$100,000 y se puede recurrir al Programa de Fomento Agrícola en su modalidad de Subprograma de Fortalecimiento de los Sistemas Producto.

Proyecto 2

Nombre.- Otros usos de la Jamaica: Extracción de aceite de la semilla; Utilización de las varas como biomasa para la producción de abonos orgánicos; Preparación de la deliciosa, nutritiva y medicinal agua de Jamaica, Té de Jamaica y Elaboración de mermelada y otros productos a partir de la flor.

Objetivos.- Completar el ciclo de producción, generando demanda para la Jamaica Guerrerense.

Desarrollo.- Ejecución de proyecto de investigación que recoja los métodos tradicionales de preparación de diversos productos elaborados a partir de la planta de la Jamaica,

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 10 meses.

Costo estimado.- El costo puede variar considerablemente de acuerdo al criterio del analista, pero el rango de variación pudiera ser entre \$50,000 y \$100,000 y se puede recurrir al Programa de Fomento Agrícola en su modalidad de Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de Alianza para el Campo que maneja en Guerrero la Fundación Produce.

De las estrategias de largo plazo:

Tema 7

Mejorar la calidad de la Jamaica, principalmente en las actividades de pos cosecha (Despicado y secado), disminuyendo los costos para elevar la competitividad (el proyecto es de corto, mediano y largo plazo, con tres etapas).

En la tercera etapa de este proyecto se propone la integración de los equipos a la producción, implementando sesiones de capacitación para el inicio correcto de su uso.

Proyecto 1

Nombre.- Integración de los equipos poscosecha a la producción, mediante cursos de capacitación.

Objetivos.- Que los productores integren los equipos poscosecha como herramientas para abatir costos y obtener Jamaica de calidad.

El fabricante deberá comprometerse a dar cursos de capacitación para el uso correcto de los equipos.

Desarrollo.- Para que la utilización de los equipos se desarrolle correctamente, se requerirá de la promoción y el convencimiento generalizado de las ventajas de su utilización, por lo que se requerirá que el fabricante desarrolle cursos de capacitación en las parcelas, durante el periodo de cosecha del ciclo 2005 - 2006

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 1 año.

Costo estimado.- El costo es absorbido por el fabricante como parte de su promoción para vender estos equipos entre los productores locales.

Tema 8

Implementar parcelas demostrativas para establecimiento de Jamaica orgánica.

Proyecto 1

Nombre.- Establecimiento de Jamaica orgánica

Objetivos.- Demostrar a los productores las bondades de este tipo de agricultura, mediante el establecimiento de pequeñas superficies en forma generalizada en los cinco municipios productores.

Desarrollo.- Cultivo de pequeñas superficies como alternativa productiva. Se requerirá de la implementación de un sistema de capacitación, asesoría y certificación constante para que los productores que deseen entrar a este esquema garanticen el éxito en el intento de obtener productos orgánicos.

Tiempo estimado para su ejecución.- Se requiere de por lo menos 3 años.

Costo estimado.- El costo puede variar considerablemente de acuerdo al cálculo del conjunto de actividades y materiales necesarios y al tamaño de la demanda que se genere.

Como apoyo, se puede recurrir al Programa de Fomento Agrícola en su modalidad de Subprograma de Investigación y Transferencia de Tecnología de Alianza para el Campo que maneja en Guerrero la Fundación Produce.

III.4 CONCLUSIÓN

Con los proyectos propuestos se logrará implementar una política coherente del manejo del mercado, que defina las posibilidades reales de competitividad de la Jamaica Guerrerense en relación a la de importación.

Si las condiciones de producción en África son normales y la competencia es sana, los productores y comercializadores de Guerrero, tendrán que abatir sus costos y mejorar la calidad para competir en estos términos, pero si la Jamaica de importación entra en condiciones desventajosas para los productores del estado, entonces se podrá asignar un arancel que equilibre estas condiciones.

De cualquier manera, tanto productores como comercializadores, deben cambiar sus practicas para lograr un producto de calidad a mas bajo costo, elevando la rentabilidad de la cadena y la competitividad del producto.

En cualquier circunstancia, los productores deberán estar mejor informados para que su participación en la cadena se de con equilibrio.

Con estos proyectos y con la realización de acciones que se requieren como estrategias, los productores, los comercializadores, los proveedores de insumos y los industrializadores que inicien esta actividad en el estado, deberán apropiarse de la cadena para mantenerla rentable y hacerla sustentable.